

林业多种经营管理

主编 林洪硕 尚静敏

副主编 张传俊 关 键 蓝士凯

入门



东北师范大学出版社

林业多种经营管理入门

主 编 林洪硕 尚静敏

副主编 张传俊 关 键 蓝士凯

东北师范大学出版社

林业多种经营管理入门

LINYE DUOZHOOG JINGYING GUANLI RUMEN

林洪硕 尚静敏 张传俊 关 键 蓝士凯等编著

责任编辑：田上雨 封面设计：王帆 责任校对：左群

东北师范大学出版社出版
(长春市斯大林大街110号)
(邮政编码：130024) 东北师范大学出版社发行
长春市南关区曙光印刷厂制版
长春市南关区曙光印刷厂印刷

开本：787×1092 毫米 1/32 1990年1月第1版
印张：14 插页：2 1990年1月第1次印刷
字数：300 千 印数：0001—4200册

ISBN 7-5602-0378-7/S·4 (压膜) 定价：5.60元

编者的话

为适应基层国营林场、乡村林场、林业工作站发展多种经营的需要，满足广大基层林业多种经营管理者以及林业综合利用管理者对管理知识的需求，我们编写了《林业多种经营管理入门》一书。

本书分上下两篇。上篇讲林业多种经营管理五章，内容包括：林业多种经营项目可行性研究、林业多种经营合同管理、林业多种经营生产管理、林业多种经营销售管理、林业多种经营财务管理。下篇六章，讲林业多种经营生产技术，内容包括：人参栽培技术、细辛栽培技术、天麻栽培技术、葡萄栽培技术、养鹿技术、养雉技术。

本书在编写中，得到许多同行的热情帮助和支持。特别是林业部三北局多种经营处苗蒲处长，在百忙中对书稿进行了全面审阅，并提出了宝贵意见。在编写中，还参考了一些有关书籍和资料。再此，我们一并表示衷心感谢。

由于我们水平有限，加上编写时间仓促，书中有不妥之处，恳请批评指正。

编 者

1989年10月 长春

目 录

上篇 林业多种经营管理

第一章 林业多种经营项目可行性研究	(3)
第一节 林业多种经营项目可行性研究概述	(3)
第二节 需求预测与拟建规模	(7)
第三节 原材料的调查	(21)
第四节 厂址的选择	(24)
第五节 建设投资与生产费用的估算	(28)
第六节 林业多种经营项目评价	(36)
第二章 林业多种经营合同	(61)
第一节 林业多种经营合同的管理与种类	(61)
第二节 签订林业多种经营合同的原则与程序	(64)
第三节 林业多种经营合同的履行	(68)
第四节 林业多种经营合同纠纷的处理	(70)
第五节 林业多种经营合同的常用格式	(74)
第三章 林业多种经营生产管理	(94)
第一节 生产过程组织与劳动组织	(94)
第二节 生产作业计划工作	(101)
第三节 网络计划技术	(105)
第四节 质量管理	(118)
第四章 林业多种经营产品销售	(121)

第一节	市场的消费需求与消费者购买行为…	(121)
第二节	产品生命周期……………	(131)
第三节	品牌与包装策略……………	(138)
第四节	产品定价的方法……………	(145)
第五节	分配路线策略……………	(154)
第六节	促销策略……………	(158)

第五章 林业多种经营产品的成本核算与财务

管理 ……………	(166)	
第一节	成本核算的任务和作用……………	(166)
第二节	成本核算……………	(167)
第三节	财务管理的基本内容与任务……………	(189)
第四节	财务管理……………	(191)
附录一	建设项目投资前期工作程序……………	(225)
附录二	× × × 林业局塑化纤维制品厂塑化纤维 模制品项目建议书……………	(233)
附录三	× × 县食品罐头厂可行性研究报告……………	(241)

下篇 林业多种经营生产技术

第一章 人参的栽培 ……………	(273)	
第一节	人参的特征……………	(273)
第二节	人参栽培技术……………	(278)
第三节	人参病虫害及其防治方法……………	(297)
第四节	人参良种的选育……………	(311)
第五节	人参的收获与加工……………	(315)
第二章 东北细辛的栽培 ……………	(320)	
第一节	东北细辛的形态特征及成分……………	(320)

第二节	东北细辛的分布及生长习性	(321)
第三节	东北细辛栽培技术	(321)
第四节	建立东北细辛种子基地	(326)
第五节	病虫害防治	(328)
第六节	收获和加工	(329)
第三章 天麻的栽培		(331)
第一节	天麻的形态特征	(331)
第二节	天麻的营养、生长及繁殖方式	(332)
第三节	蜜环菌的形态特征和培养方法	(333)
第四节	天麻的栽培方法	(342)
第五节	天麻有性繁殖技术	(345)
第六节	天麻的加工方法	(348)
第四章 葡萄的栽培		(350)
第一节	葡萄的优良品种	(350)
第二节	葡萄的繁殖	(354)
第三节	提高葡萄品质的措施	(358)
第四节	葡萄的整枝与修剪	(359)
第五节	土壤管理	(363)
第六节	主要病虫害和防治方法	(366)
第七节	葡萄防寒	(367)
第五章 养 鹿		(370)
第一节	鹿的驯化与放牧	(370)
第二节	鹿的繁育	(379)
第三节	鹿的饲养管理	(383)
第四节	鹿的几种常见病的防治	(401)
第五节	鹿产品及加工	(406)
第六章 雉鸡的驯化和饲养		(414)

第一节	雉鸡的生态习性	(414)
第二节	雉鸡的驯化和选种	(415)
第三节	雉鸡种蛋的孵化	(416)
第四节	育 雉	(419)
第五节	中龄雉鸡的饲养管理	(423)
第六节	雉鸡饲料配方	(424)
第七节	主要疫病防治	(430)
第八节	雉鸡的长途运输	(434)
主要参考材料		(436)

上 篇

林业多种经营管理

- 可行性研究
- 合同
- 生产管理
- 产品销售
- 产品成本核算
及财务管理

第一章 林业多种经营项目 可行性研究

第一节 林业多种经营项目 可行性研究概述

一、可行性研究的概念及发展过程

项目的可行性研究，是一个选优的过程。它是从实现某种特定的目的出发，通过大量的调查获得准确的信息，并对这些信息进行加工处理，从而得出满足目的程度以及所担风险程度，在此基础上作出决策。

林业多种经营项目可行性研究，是一种综合性科学技术，它主要是应用若干自然科学的最新技术和管理科学的最新思维方法，保证一个建设项目从建设到投产以后都能取得最佳经济效果。

林业多种经营项目可行性研究，是随着商品经济的发展而日趋完善的。在林业多种经营的发展中，项目的可行性研究可分为三个阶段。

第一阶段是盲目进行项目的可行性研究。其主要表现为，决策者以主观意志决定一切，在既不知道自身的建设能力，也不了解市场条件的情况下拍板确定建设项目。这样确立的项目，无疑收不到最佳经济效果，甚至还会造成经济损失。在统收统支、责任不清的管理方式下，这也是必然出现

的现象。

第二阶段是从盲目进行项目可行性研究向科学进行项目可行性研究过渡阶段。在这一阶段中，决策者对商品经济有了模糊的认识，知道项目的确定必须有一定的依据，但不知道应该有哪些依据，“跟着感觉走”，在依据不充分的基础上拍板定项。这样确定的项目，弊端很多，主要者：一是项目建成投产后，原料、电力资源不足，生产达不到设计能力，不能正常发挥出项目的效益；二是技术力量不足，产品质量较差，缺乏市场竞争能力；三是筹集资金不足，导致设计设备不配套，拉长了施工建设期，本想先生产一部分产品补充建设资金，结果适得其反，造成了更大的浪费；四是产品销路难，决策者在其他地区调查该产品是短线产品，可是由于社会经济条件不同，短线产品在这里变成了长线产品。

第三阶段是科学进行可行性研究阶段。这一阶段主要是通过大量的社会调查，在充分占有资料的基础上进行设计选优，在合理的基础上追求最佳方案。

目前，在林业多种经营的发展中，上述三个阶段的林业多种经营项目可行性研究都存在，但以第二阶段为多，这就需要林业多种经营工作者不断地学习和总结经验，以促进林业多种经营项目可行性研究科学化。

所有的建设项目，都可以分为两大类：一类是建成后有经济效益，可以取得利润，收回投资；另一类是公共社会福利，一般没有经济收入，不能收回投资。本书所说的项目，主要是指前者，因而，它有着严格的经济制约性，即在技术上可行的前提下，保证经济上的合理性。

二、林业多种经营项目可行性研究的作用和主要内容

林业多种经营项目可行性研究的过程，就是了解客观情

况，反映客观存在的矛盾，找出解决矛盾的方法和获得最佳技术经济效益资料的过程。联合国世界银行曾宣称，由于它对任何一笔贷款投资事业都有严密的立项研究报告程序，所以迄今为止，它的所有贷款投资没有一项是失败的。这个事实说明项目的可行性研究是非常重要的，我们应当予以高度重视。

(一) 林业多种经营项目可行性研究的主要作用

1. 是向各级计划管理部门报批项目的依据

这里的项目是专指经济计划部门批准的项目。

我国是计划经济的国家，目前的主要国民经济管理目标是：宏观控制，微观搞活。正确处理生产与生活的关系，就要确定合理的积累与消费比例，就要控制基本建设总投资。不同规模的建设项目，要报不同的计划部门审批，而项目研究材料，是审批的必备资料。

2. 是向银行申请贷款的依据

伴随着我国民主和法制建设的发展，银行的管理科学化程度越来越高，因而越来越把项目研究作为向银行申请贷款的先决条件。银行对项目研究进行审查，在确认其有足够的偿还能力，不担风险之后，才会贷款。

3. 是向环境保护部门报批的文件

在项目可行性研究中，环境保护是一项重要内容。项目建成后，环境保护必须符合标准。项目可行性研究中为达到这些标准所提出的措施和办法，是环保部门审批的依据。

4. 是编制图纸设计文件的依据

项目可行性研究已对厂址、主要生产工艺流程、主要设备选型、详细的技术方案比较等，都确定了原则，这些原则要成为详图设计的主要依据，即详图设计时，不得违背已经

论证了的原则。

5. 是签定合同和协议的依据

建设过程中的水电供应、设备定货等合同和协议，都必须以项目可行性研究为依据。

6. 是施工组织设计，生产运行组织设计，培训职工的依据

7. 是质量等方面管理的依据

项目的可行性研究，对许许多多错综复杂的问题都有分析论证资料，这是检验工程质量和整个工程寿命期内追查事故责任的依据。

(二)项目可行性研究的主要内容

1. 需求预测与拟建规模；
2. 原材料调查与投入；
3. 资金筹措与人力安排；
4. 厂址选择；
5. 项目设计；
6. 项目评价与可行性审查。

(三)可行性研究的人员组成

一般地说，可行性研究工作组的人员结构，应包括下面几方面人才：

- 一名经济师（最好担任研究小组负责人）；
- 一名市场分析人员；
- 一名精通有关工业的工艺师或工程师；
- 一名会计专家。

上述小组人员中，工程师主要解决技术上和工程上的问题，经济师主要解决需求分析、财务分析、税法等方面的问题，这两名是最重要的人选，其他方面的人选可根据项目规

模而适当减少。

第二节 需求预测与拟建规模

需求预测也称市场预测，它是根据有关资料对产品未来的需求变化进行分析，掌握未来需求的内在规律，对其发展趋势和发展状况作出正确的分析和判断。

需求预测同一切预测一样，具有科学性、近似性和局限性。

科学性：需求预测所应用的各种方法和技巧是从大量实践中总结出来的符合客观规律的科学方法，因此，所得的结果反映了事物诸因素之间的相互联系和相互制约的关系及其程度，反映了事物发展的规律。

近似性：事物的发展是受不断变化的因素影响的，由于需求预测不是实测，不可能对各种因素都估计得十分准确，因此，预测结果要有一定的差距，仅是近似值。

局限性：事物的发展是在不断地变化，影响事物变化的因素，有些有时还带有随机性，加之人们掌握的资料有时不准确，不全面等等原因，使得预测结果往往不能表达事物的全体，而带有一定的局限性。

一、预测的内容和步骤

需求预测是林业多种经营项目可行性研究中不可缺少的一个重要组成部分，它对合理确定投资规模，调整投资结构，提高投资效果和决策水平都具有十分重要的意义。需求预测可分为宏观预测和微观预测两大类。宏观预测是指某一类商品在市场上总需求量的预测；微观预测是指某种特定商品的需求量的预测。例如药材需求情况的预测属于宏观方面

的预测，而人参、鹿茸需求的预测属于微观方面的预测。

需求预测的目的是，根据市场情况的变化，合理地确定建设规模。

(一) 需求预测的内容

1. 产品生产的发展变化情况。这就是通过掌握现有生产同类产品的企业个数、生产能力，并了解它们在预期内发展的潜力，预测产品内涵和外延扩大再生产的能力，结合竞争能力、资源条件等有关因素的变化，推断今后一段时期内产品的需求量和发展趋势。

2. 市场需求情况的变化。其中包括人民生活对建设项日所生产的消费资料的需求和社会对该项目产品的需求。

3. 消费者的消费习惯、消费结构和消费心理的变化情况。

4. 市场价格的变化情况。

5. 同类产品的替代可能性。

6. 国家政策变化对需求情况的影响。

以上是需求预测的主要内容，此外，还可根据项目的特
点增加一些内容。

(二) 需求预测的步骤

1. 确定目标。即确定需求预测的范围、时间、精度要求

2. 收集和整理资料。主要是收集生产同类产品企业的历史和现状的资料。

3. 确定预测方法。即根据所收集到的资料范围和精度，确定采用哪种预测方法。

4. 预测国家政策的变化以及其他方面的变化对需求情况的影响。

5. 得出结论。即在国家政策基础上确定结果。

二、几种需求预测方法

需求预测方法有多种，下面介绍几种较常用的、基本的方法。

(一) 直观判断法

直观判断法又叫经验判断法，属定性预测。这种方法主要是请熟悉业务、具有丰富经验和富有综合能力的人靠直觉、经验来判断需求发展情况。它是根据所掌握的市场信息资料，和对经济现象客观规律的认识，对未来的发展趋势作出判断。这种方法的优点是适合任何规模和类型的林业企业，缺点是不够精确。

(二) 实际趋势分析法

这种方法是根据过去实际销售增长的趋势(即百分比)，推算下期需求预测值。它的优点是，不考虑市场变化的其他因素，适用于比较稳定的趋势预测。其计算公式为

$$X_{t+1} = X_t \frac{X_t}{X_{t-1}} \quad (1-1)$$

式中 X_{t+1} —— 下期需求预测值；

X_t —— 本期实际需求值；

X_{t-1} —— 上期实际需求值。

例：某林场人参加工厂 1988 年实际销售人参 200 公斤，1987 年实际销售人参 175 公斤。预测该林场 1989 年可销售多少公斤人参。

解：把该场 1988 年和 1987 年人参实际销售量作为市场需求量，应用需求趋势分析法，预测出该场 1989 年销售人参数量为

$$X_{1989} = X_{1988} \frac{X_{1988}}{X_{1987}} = 200 \times \frac{200}{175} = 228.5 \text{ (公斤)}$$