

发展农村商品经济论文选

下 册

山西省农村发展研究中心编

山西人民出版社

发展农村商品经济论文选

山西省农村发展研究中心编

※

山西人民出版社出版 (太原并州路七号)

太原印刷厂印刷

※

开本: 787×1092 1/32 印张: 25.3 字数: 546千字

1986年2月第1版 1986年2月太原第1次印刷

印数: 1—3000册

※

书号: 4088·124 定价: 5.00元

(内部发行)

目 录

城郊型经济的典型实践·····	李茂岚	1
发挥城市优势 带动乡镇工业发展·····	安瑞祥	13
加速发展市郊农村经济的调查·····	张存林 侯保清	24
依靠城市优势 发展农村经济·····	柴王群 张力波	30
乡镇企业必须继续引深改革 ·····	田培顺 武趁星 王建勋	37
加速发展农村工业 尽快实现农村富裕·····	荆 山	51
冲破传统思想的樊篱·····	阎广洪	63
以工补农问题浅议·····	牛榆生	66
农民开矿山办冶金是裕民富国之路·····	乔清维	71
农村合作经济的新形式及其规模效益 ——应县家庭“十小”企业调查 ·····	白 善 王茂林	77
黎城县多渠道集资发展农村工业·····	王保龙 申天保	88
榆次市家庭运输业的调查·····	王永平 曹生德	94
农村经济的新突破 ·····	王生彦 崔贵豪 史遇臻	100
农业要翻番 结构必须变·····	李绍先	111

家庭经济效益和社会经济效益的统一

.....荣昌旭 刘生笑 121

发展农村商品生产的立足点要放在提高经济效益上

.....雷 钦 128

农村商品生产经营方式的新突破.....刘保明 刘文杰 140

指导商品粮专业户应注意的几个问题

.....赵显荣 杨 泰 153

提高粮食转化为畜产品的经济效益.....张学录 163

挖家庭经营潜力 走农牧结合路子.....张喜云 孙 泰 171

榆次市专业户养鸡生产为什么会下降

——谈农村大规模商品生产中的几个问题

.....余天荣 魏旭光 179

小庭院潜力大

——对太谷县50个庭院经营情况的调查

.....孟 瑜 188

增强林区活力 实现富山富民

.....刘清泉 蔡仁宝 王兆光

张耀森 白剑效 景宏玉 195

论林业专业户和家庭林场.....蔡仁宝 206

浅谈农业机械化和解决农村劳动力过剩的问题

.....刘新文 223

关于十二个村劳力流向的调查

.....王所文 孙立荣 王文书 233

把供销社办成农民发展商品生产的综合服务中心

.....高葆珍 黄志坚 丰子贵 246

前进中的农村供销合作商业.....贾文广 256

谈谈地方机动财力资助农业问题·····	胡成顺	271
关于建立多种民间信贷关系的探讨 ·····	何高计 刘 玟 王炯明	280
试探农村信用合作社经营管理方式的改革·····	王 发	288
关于“股金”的历史渊源及现实意义·····	陈伯平	297
建设小集镇是加速发展农村商品生产的有效途径 ·····	李英灿 张喜云	310
贫困山区经济开放的十个问题·····	朱玉龙	321
要以战略眼光看待旅游经济·····	赵青槐 王书东	330
关于县级经济管理的几个问题·····	曹安富	339
县级综合改革浅议·····	吴泽龙	350
农村个体商业初探·····	吴乐山	359
关于土地调整和发证工作·····	王 崇	366

城郊型经济的典型实践

——关于许东村发展城郊经济的调查

李茂岚

什么是城郊经济？如何按照城郊特点，发挥城郊优势，合理调整产业结构，大力发展商品生产，因势利导开拓郊区农村的新局面，促使郊区农民首先走向富裕，是一个值得花大气力去研究探讨的问题。最近，我们就这个问题到黄陵乡许东村进行了调查。

从自发地探索城郊经济结构到自觉地 按城郊经济结构发展商品生产

黄陵乡许东村，位于市区东南，背靠东山，面向市区，厂矿环绕，城乡交错，是一个典型的近郊农村。全村共有一百六十八户，七百三十二人，男女全半劳力三百八十七个。耕地四百九十亩，其中专用菜田四百二十亩，自留粮田七十亩。人均耕地只有六分七厘，自然资源比较贫乏。过去，这个村在“左”的思想影响下，背离城郊特点，片面强调“以粮为纲”，单一经营，把劳力捆在有限的几分土地上“守土

作业”。结果，多年来，人均收入一直在二百元左右徘徊不前。党的十一届三中全会后，大队党支部摒弃了“左”的思想的束缚，在调整产业结构，探索城郊经济方面，经历了一个从不自觉到自觉的过程。可是他们一旦踏上城郊经济的道路之后，则日新月异，年胜一年，整个经济呈现着顺风扬帆，一泻千里之势，以惊人的致富速度前进。

第一次调整产业结构是在一九七九年。他们在回顾总结过去贫穷落后，徘徊不前的深刻教训的基础上，把原来单纯抓粮菜生产，审慎地调整为以农业为主，工副业为辅的产业结构。过去，这个村缺乏以城市为依托的经济网络思想，排斥农工商综合经营，只抓粮和菜，经济呈封闭型，工副业不发达。全村只有一个设备简陋的小农机修配厂，一个粉房和三台拖拉机，生产很不景气。工副业收入比例很小，人均收入只有二百零九元。在改变了单一抓粮、菜的生产结构以后，工副业生产开始振兴，人均收入急剧上升。一九八一年达到四百零九元，一九八二年达到五百七十六元。第二次调整，是在一九八三年春天，随着农业联产承包责任制的不断完善和一九八四年春天区委明确提出郊区建设方针，探索城郊型经济途径的号召之后，他们根据城郊特点，进一步调整了产业结构，确立了以菜、肉、蛋并重并举，农工商综合经营，产供销一条龙的产业结构，朝着城市与郊区互为依托，郊区经济与城市经济互为融合，农民富裕幸福与居民供应充足互为因果的方向发展，逐步形成了城郊型经济的模式。仅两年时间，就脱颖而出，跃入了“小康村”的富裕行列。一九八三年一跃，人均收入达到六百元，一九八四年再一跃，满有把握地可以突破一千元。一九八五年，大队长孟喜福满

怀信心地告诉我们，可以翻一番，达到二千三百元，夺全区全市之冠。

这个村在发展城郊经济上有如下几个特点：

1、贯彻郊区副食品基地的建设方针，积极发展以菜、肉、蛋为主的种植业和养殖业。近几年来，许东村根据自己的实际，建立了“一个基地两个场”，即蔬菜生产基地和鸡场、猪场。他们把占耕地86%的四百二十亩地作为专用菜田，全部承包给科研队种植，新建大棚，增加温室，不断扩大地膜覆盖面积，实行科学种菜，提高单产，增加品种。八三年，亩均产菜一万零九百五十二斤，比一九七八年提高了近两倍，总产量达到四百六十多万斤，上市量达到四百三十万斤，超上市合同任务八十多万斤。同时还注意增加蔬菜的花色品种，多种细小菜，做到四季常青，均衡上市。在发展蔬菜基地的同时，这个村巩固和发展了猪场，兴建了鸡场。去年为城市市场提供生猪一百五十多头，鲜蛋八千余斤。

2、利用紧靠大工业的优势，拾遗补缺，变废为宝，大力发展村办企业。在许东村的周围，有几十家国营工厂和企业单位，发展乡村工业有着得天独厚的优越条件。近年来，他们充分利用城市近郊的优势，兴办了十七个工副业生产项目。去年工副业总收入达到九十七万二千元，占全村总收入的百分之八十五。今年工副业总收入预计一百六十八万元，占全村总收入的百分之九十七点七。其发展企业的方向，一是利用工厂废料进行再加工。太原肉联厂每年宰杀四十五万头猪，约有一百八十万斤废猪血没有回收，白白流掉。这个村则视废血为宝，兴建了血粉加工厂（配合饲料的优质原料），全部回收利用。这个厂去年九月底投产，三个月产值

一万七千元，纯收入一万二千元。一九八四年他们又安装了一套比较先进的设备，预计今年产值可达三十二万元。二是吸引大工厂扩散产品，为之加工配件。许东村修配厂不仅承揽大厂零配件的加工任务，还承担简单配套设备的修造任务，年产值由过去的五万元提高到二十七万元，纯收入达到八万九千元。今年，他们又与太原灯泡厂建立了协作关系，兴办了一个灯泡包装纸盒加工厂。从建厂到投产只用了一个月时间，平均月产值一万元，利润四千元，预计到年底产值可达十二万元，纯收入四万八千元。三是组织车辆承揽大工厂的短途运输。与许东村相邻的几十个国营工厂和仓库，运输量很大。为了开辟这个生财门路，他们新购置了大型货车六辆，拖拉机两台，加上原有五十五马力拖拉机，组成了运输队。今年预计收入可达二十二万八千元，纯收入十四万七千元。

3、围绕城市广阔的消费市场的需求，广开门路，兴建商业、服务业和副食品加工业。许东村地处城市近郊，工厂多，人口密，消费高。根据这个特点，他们先后兴办了“五坊四店”。即酒坊、油坊、醋坊、豆腐坊、粉坊和两个饭店，两个商店。他们利用“五坊”的废渣和自产的血粉、骨粉办起了鸡场、猪场和饲料加工厂。把原粮加工成油、酒、醋、粉条。自产自销，综合经营，提高了经济效益。“五坊四店”一九八三年收入十七万元，纯收入七万五千元。一九八四年预计收入可达二十四万元，纯利九万五千元。

许东发展城郊型经济给我们的启示

近年来，许东村发展商品生产的实践，给我们很大启

发，为我们研究探讨城郊型经济模式提供了经验，找到了依据，树立了典型，初步走出了一条符合城郊实际，发展城郊型经济的新路子。这就是，以城郊为基础，城市为主导，同社会需求相结合；城市与郊区互为依托，城市经济与乡村经济互为融合，农民富裕幸福与居民供应充足互为因果，商品生产发达，交换市场广阔，工农结合紧密为特点，而形成的一种特定的区域性经济和社会网络。其具体内容，则是要大力发展以菜、粮、果为主的种植业；以奶、蛋、肉为主的养殖业；以服务、饮食、运输为主的农村商业；以加工、采掘、建材、建筑为主的农村工业，这样一条农牧副渔综合发展，工商运建服稳上快上，菜肉蛋奶果并重并举，农工商一体化，供产销一条龙的城郊型农业经济。

许东村充分利用城郊优势，发展城郊经济的实践，给我们找到了郊区农村尽快致富的新路子，展示了城郊发展的灿烂前景，给我们提供了许多有益的启示。

第一，认识城郊特点，走分工分业专业化的道路，具有强大的生命力和广阔的发展前景。从许东村探索城郊型经济发展的实践中可以看出，城郊经济与一般农村经济相比，有着显著的区别。一般来说，它有三大特征：一是有依赖性。即，一方面城郊依赖于城市，就是说，城郊经济的发展，不但取决于郊区农村内部的发展规律，而且也取决于城市发展的一般规律。一个城市形成的早晚，规模的大小，生产力发展水平的高低，技术、资金的集约程度，生产社会化、专业化、商品化的状况等，直接影响着、制约着这个城市郊区的经济发展和农民的富裕程度。许东村经济发展之所以如此迅猛，如果剔除了其它主观因素，其客观基础就是因为是城市

近郊及其客观优势。另一方面城市也依赖于城郊。一般来说，郊区都是城市的副食品基地，尤以生产鲜活农副产品为主。大城市作为政治、经济、文化的中心，要发挥其应有的作用，需要有一系列的保证条件。其中最为重要的就是能够适时地、保质地为城市职工、居民提供足够的副食品。而副食品供应的程度，不但直接影响着城市经济建设，而且也影响着政治上的安定团结。因此，服务城市和富裕农村的关系，是相辅相成的，互为依托的。二是多样性。即城郊经济结构的多样性，是由城市市场的多种社会需求决定的。这种多样性，包括多种生产门类，多层次生产力结构，多种经济成份，多种经营方式，多种流通渠道，能满足多种社会需要等等。因此，单一的农村经济，绝对不适应城郊经济的发展方针。具体到南郊区来说，就是不仅要保证粮食生产的稳定和发展，而且要大力发展菜、肉、蛋、奶、果等副食品生产；发展各种各样的农村工业和农村商业；在发展商品生产和疏理流通渠道上，不仅国营搞，集体搞，而且也要允许和鼓励联户搞，个体工商业者搞，并允许展开竞争，以最大限度刺激商品生产，满足社会需要。在南郊区，发展城郊型这种多样性的农村经济，有着得天独厚的有利条件。这就是丰富的资源，雄厚的资金，广泛的人才，先进的技术，方便的交通，广阔的市场。这种有利条件，是一些穷乡僻壤无法比拟的。三是首富性。即城郊比一般农村要首先走向富裕。共同富裕是我们的奋斗目标，而部分人先富则是实现这一目标的战略措施。在生产实践中，由于技术水平、劳力状况、经营能力、市场信息等诸因素存在着一定差别，其劳动所得也必然多寡不同。一些有技术、劳力多、善经营者即率

先致富。之后，富裕的比例逐渐扩大，富裕的程度逐步提高，最后达到大家共同富裕的目标。这既符合客观实践，又符合社会主义按劳分配和发展商品生产的理论原则。而城郊经济既然有如上有利条件，其商品生产当然要比一般农村发达，其专业化、社会化、商品化的程度也比一般农村高得多。就是说，在农村致富的规律上，少数人先富——多数人致富，少数村先富——多数村致富；城郊先富——农村全面致富，城郊理所当然地应走在前面，首先实现中央提出的奋斗目标。

正是由于郊区具有这些特征，所以，在农村经济的发展中，在农村产业结构的调整中，可能首先踏上分工分业的专业化征途。仍以许东为例。这个村在过去单一经营时，只有两个企业。现在则是农工商运服各业分工，实行专业化生产，发展到十七个企业，二十多种行业。目前，从事蔬菜专业生产的有一百六十一个劳力，占劳力总数的百分之四十一·三；从事各种企业生产的劳力占劳力总数的百分之五十八·七。其中，从事村办工业的一百一十四人，占百分之五十四·四；从事商业、服务业的八十人，占百分之三十五·四；从事运输业的三十三人，占百分之十四·六。每发展一个项目，都要从农业和现有企业中分出一部分劳力，这样，全村劳力不断分工分业，专业化、商品化程度越来越高。随着产业结构的不断调整，从事第一、第二、第三产业劳力的合理转移，将会在客观经济规律的轨道上，作出卓越贡献。

第二，发挥城郊优势，扬长避短，具有取之不尽，用之不竭的资源。资源，就是优势。资源，有自然资源，有人才资源，信息资源等等。城郊一般地处平川，自然资源比较贫

乏，这是它的短处，但也有它的长处，这就是城郊优势，城郊实际是一种综合资源。这里的诀窍，就在于是否能够发挥城郊优势，扬长避短，就地取材，因势利导。许东村并没有什么自然资源，但它有环绕全村的几十家国营工厂和企业单位。他们有人才，有技术，有资金，有设备，有废料，有产品扩散等许多有利条件可资利用，也就有了广阔的致富门路和无穷的财源。他们仅利用太原肉联厂的四种原料就办起了四个工厂；利用该厂的废猪血办起了血粉加工厂；利用该厂的猪鬃办起了猪鬃加工厂；利用该厂的污水办起了肥皂制造厂；利用该厂的猪骨办起了骨粉加工厂。仅这四个工厂年总产值就达五十七万五千六百元，占全村总收入的百分之五十多。特别值得称道的是肥皂制造厂。太原肉联厂排出的污水中，漂浮着一层厚厚的猪油，他们视废为宝，派了两个人，将废猪油撇收回来，以此为原料办起了肥皂厂。一九八三年，共产肥皂六千七百箱，产值五万五千六百元，获纯利润四万五千元。一九八四年预计可产九千五百箱，产值九万元，纯收入七万五千元。

许东村兴办肥皂厂的经验告诉我们，郊区农村处在城市近郊，不仅有取之不尽的原料和技术，还有用之不竭的资金、设备和人才。太原灯泡厂现所需的燃料，完全靠煤气发生炉，既不经济，又浪费能源。一九八四年，他们已与许东达成协议，联合兴办一个小型焦化厂。许东村提供地基、劳力，灯泡厂提供资金、设备和技术人才，共同集资筹建。建成投产后，年产焦炭四万吨，副产品煤气除供灯泡厂使用外，还可供整个北营地区民用。预计年产值可达二百万元。

第三，系紧城郊纽带，密切工农关系，是城乡互为依托。

托、共同致富的基本条件。城郊经济不是一种单纯的农业经济，而是城市经济和乡村经济互为融合所形成的一种区域性经济。因此，系紧城乡纽带，密切工农关系，是服务城市，富裕农村的基本条件，是发展城郊经济的前提和基础。

怎样才能系紧城乡纽带、密切工农关系呢？许东为我们提供了可贵的经验。他们认为，在和周围相邻的国营厂矿企业单位的交往中，注意掌握三条原则：一是坚持为国营厂矿企业单位服务周到的原则。凡是大厂矿企业需要的人力、物力、财力，只要村里能办到的，就要尽力帮助，主动送货，热情服务。如优先供应新鲜蔬菜，提供使用车辆的方便等；另一个是坚持平等互利互惠的原则。凡是国营厂矿企业单位帮助村里办厂、搞联营，或是支援人力、物力、财力等，乡村都要公平合理，互惠互利，不趁机“敲竹杠”，不贪占国家的便宜；再一个是通过共建精神文明单位的活动，教育村民，淳化民风，树立“厂队一体”的全局观念和爱厂如家的思想。一旦发生冲突，就要分清是非，坚持高姿态，求团结，多做自我批评，不计一得一失，不纠缠历史旧帐。由于他们坚持了这三条原则，多年来和周围厂矿企业的关系十分融洽，工农密切，城乡纽带紧密。有的给他们提供技术和人才，有的给他们支援设备和原料，有的帮他们兴办企业等等。这样做的结果，不但加强了工农联盟，密切了厂队关系，而且有力地促进了乡村经济的发展。相反，有的乡镇、农村，与许东村有着相同的城乡交错优势，但由于他们不认识发挥这种优势所能带来的利益，也不注意发现和利用这种优势，更不善于和周围的国营厂矿企业搞好关系，结果，有的在发展商品生产上视优势为包袱，显得无路可走，致富无

门，有的则“鸡犬之声相闻，老死不相往来”，自我封锁，城乡脱节，使城郊经济的发展受到人为的限制；还有的只顾本单位小利，不管国家大局，与国营单位增关设卡，争利夺益，闹得不可开交；更有甚者，两军对垒，大动干戈，工农关系对立，堵塞了致富的门路。这些问题，一九八四年在共建文明单位中，有的已经解决，有的在建设城郊经济中已经引起重视，但作为加强和巩固工农联盟，密切工农关系，服务城市，富裕农村来说，是一个长远的战略思想，必须时刻重视，不断加强。

第四，“轴心辐射”，共同致富，在郊区具有普遍意义。“轴心辐射”，共同致富，是指以一个首先富裕起来的村庄为轴心，带动周围村庄，一起走向富裕的战略，首富的村庄越富，其辐射力也就越强；富裕的村庄越多，其辐射面也就越大。如此“轴心辐射”、“滚雪球”致富的方式，必然会由村而乡，由乡而区，迅速实现“小康水平”。这是城郊型经济发展的一种必然趋势。首富后的许东，正在起着这样的示范作用，并使自己的经济逐步深化为开放型，加强了专业化、社会化、商品化程度。一九八四年为了带动全乡人民一起致富，在乡党委的领导下，以许东为依托创办了一个经济联合体，叫工商企业总公司。公司的机构设在许东，大队长孟喜福兼任总经理。下设供销、服务、运输、工业、矿业、畜禽、信息、建筑建材等八个分公司，他们除了管理好自己现有的企业外，充分发挥其辐射作用，积极向邻村开辟新的生产门路，创办新的合作企业。到目前，公司已经帮周围的四个村办起了四个生产项目，七个企业组织。与庄儿上村联办了木器加工厂，年产值十万元，利润四万元，安排劳力二

十个；与西吴村联办烧鸡厂，年产值二十万元，纯利润三万元，安排劳力三十个；与省工矿配件公司联办工矿配件门市部，全年纯收入二万元，安排劳力十个；聘请了七十名工程技术人员和技术工人，组成四个建筑队，承包各种工程建筑项目，安排劳力百余名，总收入六十万元，纯利润二十万元。并可安排十多部汽车运输建筑材料，又可增加收入十万余元。

第五，基层领导同样应具有企业家的素质，对于发展城郊经济至关重要。近年来，许东村之所以能够比较成功地走出一条城郊型经济的道路，关键是因为有一个懂业务、善经营、会管理、有经济头脑的领导者孟喜福。实践证明，党的正确路线和富民政策确定之后，城郊型经济能否发展起来，关键在于领导；而领导的关键又在于是否具备企业家的一些素质。清人龚自珍有诗云：“江山代有才人出，各领风骚数百年”。各个时代有各个时代的人才观和价值观，不同的政策，对执行政策的领导者也有不同的要求。在大力发展商品生产的当代，不但要求一个县的领导者，需要有总揽全局的本领，也要求乡、村一级的领导者，同样应具备经济头脑，信息神经和管理能力。孟喜福可以说是一个农民企业家的代表。他三十一岁，有魄力，有胆略，有远见。他虽然是个初中生，但肯学善钻，注意研究商品生产的规律，善于学习掌握企业管理的知识。他个人订有十几份各种报刊杂志，购买了许多有关经济和企业管理方面的书籍，这对于丰富他的头脑，不断增长才干，都起到了很大的作用。企业家的素质是什么呢？用孟喜福自己的话说：就是应当具备“三员”，即：“熟悉的业务员，内行的管理员，商品的信息员”。一般说，作为农村的一个基层领导干部，起码应当具备这“三

员”的条件，才能总揽经济全局，全面领导商品生产，这确是经验之谈。

伟大的时代，必然造就杰出的人才。在党的十一届三中全会和十二大精神的指引下，成千上万的能人将走向各级领导岗位，充分发挥他们的聪明才智，推动整个国民经济迅猛发展。这是我们党的事业兴旺发达的标志，是我们民族振兴腾飞的象征。

（作者工作单位：中共太原市南郊区委）