

言商集

■ 韩国栋 著

江西科学技术出版社

98
F724.53
2
2

言商集

■ 韩国栋 著

江西科学技术出版社



3 0001 2455 6

图书在版编目(CIP)数据

言商集/韩国栋

—江西南昌:江西科学技术出版社

ISBN 7-5390-1264-1

I. 言商集

II. 韩国栋

III. 商品生产与价值规律 IV. F·045

国际互联网(Internet)地址:

[HTTP://WWW.NCU.EDU.CN:800/](http://www.ncu.edu.cn:800/)

言 商 集

韩国栋 著

出版 发行	江西科学技术出版社
社址	南昌市新魏路 17 号
	邮编:330002 电话:(0791)8513294 8513098
印刷	南昌市红星印刷厂
经销	各地新华书店
开本	850mm×1168mm 1/32
字数	462 千
印张	15.625
印数	1-1000 册
版次	1997 年 12 月第 1 版 1997 年 12 月第 1 次印刷
书号	ISBN 7-5390-1264-1/F·113
定价	20.00 元

(赣科版图书凡属印装错误,可向出版社发行部或承印厂调换)



作者像（摄于1980年）

引 言

《言商集》共收入 58 篇文章,每篇文章均按原文收录,并注明发表时间,以反映当时的社会背景和作者的认知水平。作者长期从事商品流通工作,意欲从政策、理论和实践结合的层面上描述我国商品流通发展和改革历程。

80 年代初,当改革开放的大潮以排山倒海之势涌来时,国家确定实行“三多一少”的流通体制。国营商业面临着考验。市场经济,不同情弱者。面对“三者一起上”的形势,国有商业解放思想,大胆改革,打开市场,让出阵地,参与竞争。首先把计划商品放开了,其次让工业扩大自销范围,第三取消批发的“三固定”,第四让社会商业大发展,第五市场物价也逐步放开。实行这些改革措施,虽然给国有商业带来了一些严重的问题,如批发和零售市场的阵地缩小、国有商业网点相对减少、市场占有率下降、效益下滑,等等。但是,在激烈的市场竞争中,国有商业并未示弱,虽然市场占有的份额减少(这也

是预料中的),可它仍保持着主体、主导和主渠道的作用。改革的实践表明:“三多一少”、“四放开”的流通体制是符合我国国情的。它体现了“三个有利于”,生产发展了,市场搞活了,就业增加了,人民的生活改善了,部分人富起来了。特别是由过去长期的卖方市场,转变为现在的买方市场。这是个了不起的变化。

建国后,前30年的实践表明:“无商不活”。计划经济指导下的商品流通,它只是一种策动力;在市场经济规则激发下的商品流通,它成为市场动力源;在中国特色的社会主义市场经济环境中的商品流通,它已成为生产和消费的动力机制。通过10多年的改革,我国商品流通的格局已初步形成,这就是:“公私共存,主辅相依,公平竞争,依法经商”。就是说,整个市场是多成份、多形式、多渠道、多层次的,但是在宏观上还是以公有制为主体。在市场上,国家掌握重要商品批发和大中型的零售商业,体现着国有商业的主体地位;在覆盖市场的网点和从商人员方面,民有民营商业则有了很大发展,它们与国有商业是互相依存的。国家只要在主要城市中掌握几家大型的、批零结合的、综合性的、连锁的或股份制的商业企业,同时辅以遍布城乡的民有民营商业,就会使我国市场保持长期活跃、繁荣和稳定。

本书共分8辑,每辑的文章,基本上以发表时

间为序。第一辑主要是追述党的十一届三中全会，前30年的我国商业工作概况，分析国营商业独家经营的成就、利弊和改革初期的江西商品市场。第二辑为适应“改革、开放、搞活”的方针，国营商业要重新学习，解放思想，放宽政策，面对市场多元化，学会做生意。第三辑主要反映国有商业改革历程、做法、经验、前景及作者之管见。第四辑，通过江西省南昌市的商品市场特征，多视角地反映诸如“菜篮子工程”、供求关系状况的前后变化及五大副食品的生产和消费趋势等。第五辑研讨农村商品流通市场的模式和经验，农村供销合作社改革方向以及科贸兴农和农村商品流通市场现状及前景。第六辑阐述发展横向经济联系，积极与兄弟省市开展经济技术合作和发挥办事处的“窗口”作用。第七辑主要介绍乡镇企业的“温州模式”和提出的几点建议。第八辑论述商业经济理论研究和商业经济学会工作问题。总之，本书依托有中国特色的社会主义商品流通领域的实践，阐明多渠道流通比独家经营好，放开搞活比闭关自守好，社会主义市场经济比完全的计划经济好的道理。

本书收入的调研报告和几篇会议讲话材料，是同其他同志合作完成的，在这些文章末端注明了合作者的姓名。

“言商”本是既宽阔又古远的大题，笔者仅以亲

身体验,略言其一斑,不免局限和漏误,祈请读者指正。

作者

1997年8月20日

目 录

引言.....	(1)
---------	-----

第一辑 独领风骚

坚持实践标准 总结流通工作——江西商业 30 年	(1)
--------------------------------	-----

第二辑 学做生意

正确认识我国的商品制度	(32)
谈谈学会做生意问题	(45)
浅论销售战略	(61)
振兴商业 疏导流通 搞活市场	(74)
拓宽渠道 万路亨通	(82)
启动市场要因势利导	(85)
保护竞争,参与竞争,把生意做活	(89)
改革初期的江西商业市场	(94)

第三辑 改革路上

两年改革 初见成效.....	(106)
经营商业必须讲究经济效果.....	(114)
实行经营责任制是国营商业企业的一项重大改革.....	(119)
兴实业拾遗补缺.....	(138)
做好新时期的物价工作.....	(154)
放开手脚 搞活流通.....	(164)
解放思想 搞活商业.....	(167)
商业批发体制改革初见成效.....	(176)

论工业自销在商品流通中的作用·····	(186)
赣州市商改成效显著·····	(194)
振兴饮食服务业要理论指导实践·····	(199)
搞活批发企业 提高经济效益·····	(204)
批发企业改革的做法和经验·····	(210)
走向市场是国营商业企业的唯一出路·····	(217)
国有小型商业企业出路何在·····	(224)
试论市场经济条件下国有商业的出路·····	(227)
论百货大楼规模化集约化发展战略·····	(230)

第四辑 商海探骊

给赵增益省长的一封信·····	(236)
完善责任制改进蔬菜产销工作·····	(238)
热心大队是怎样搞蔬菜专业承包的·····	(244)
南昌市蔬菜公司开展建设文明菜场活动·····	(247)
关于南昌市人民菜场的调查·····	(256)
谈谈蔬菜产销工作·····	(258)
1983年的南昌市场·····	(267)
放宽政策搞活农副产品市场·····	(274)
发展五大商品生产保障城市供应·····	(282)
南昌市副业生产典型户调查·····	(292)
生猪生产形势喜人·····	(306)
江西省养鸭第一县·····	(313)
发展饲料工业促进畜禽生产·····	(319)

第五辑 科贸兴农

关于棉船公社抗灾夺高产的蹲点调查·····	(326)
关于农村市场情况的调查报告·····	(344)
开拓农村市场扩大工业品下乡·····	(357)

以农村市场为中心积极开展工业品推销月活动·····	(368)
引导农民进入流通领域积极发展农村商品经济·····	(375)
因地制宜发展乡镇企业·····	(382)
充分发挥边界贸易优势·····	(388)
深度加工 搞活流通	
——再谈充分发挥边界贸易优势·····	(392)
关于吉水县供销社开展科技兴农全程服务的调查·····	(396)
通过社会化服务把农民组织起来·····	(406)

第六辑 经技协作

粮食经济也要发展横向联系·····	(414)
赣浙两省经济技术合作展望·····	(418)
充分发挥驻外办事处“窗口”作用·····	(426)

第七辑 他山之石

关于温州家庭工业的调查·····	(430)
对经济建设的几点建议·····	(449)

第八辑 商苑咀华

积极推动商业理论研究·····	(454)
在改革中不断发展的学会工作·····	(464)
解放思想 转换观念——做好 1994 年的学会工作 ·····	(470)
求实创新 开拓进取	
——为振兴江西商业经济科学研究事业而奋斗·····	(476)

第一辑

独领风骚

坚持实践标准 总结流通工作 ——江西商业 30 年

当前全国正在深入讨论真理标准问题,用实践是检验真理的唯一标准,来总结 30 年的商业工作很有必要。对过去 30 年的流通工作,要从具体的时间、地点、条件出发,进行科学的分析和总结。这就是要以事实为依据,以实践为标准。30 年的商业工作,有成绩,有错误,有经验,有教训,有毛泽东同志的正确路线为主导,也有林彪、“四人帮”极左路线的干扰破坏。对过去的 30 年,要从客观实际出发,解放思想,实事求是,科学分析,找出历史的经验教训,从中引出规律性的东西来。

30 年来,我国社会主义商业,从无到有,由小到大,由弱变强,已经成为商品流通领域的主体、骨干和统一市场的主导力量。

商业是从事商品流通活动的独立经济部门,通常也称为“贸易”。

商业是适应商品生产和商品交换进一步发展的需要而产生的,是商品经济发展的必然产物。没有商品生产和商品交换就没有商业。

商业产生以后,社会经济中就出现了一个专门从事商品流通的独立的经济部门,这就是商业部门。商业从生产中分离出来,专门从事商品流通,是历史的进步。这种分工是有利于社会劳动节约的。在我国社会主义制度下,仍然存在商品生产和商品交换,因此,也就决定了商业的存在,这是客观历史的必然性。商业的产生和存在,是客观经济规律要求的,不是以主观意志为转移的。

一、30 年的主要成就

(一)社会主义商业的建立

1. 建国前的公营商业。我国社会主义商业,是在新民主主义革命过程中产生的。建国以前,凡有革命根据地的地方,都有根据地商业的存在。如在江西省最早的有安源路矿工人消费合作社,毛泽民曾担任过该社总经理。在井冈山斗争时期,在山上设有公卖处。在宁冈县的大陇,还设有红色圩场。在革命根据地兴国,有上社区消费合作社,长冈乡消费合作社,等等。在抗日战争、解放战争中,在延安、在晋察冀边区,都建立了国营商业和供销合作商业。革命根据地的商业,从经济形态看,一部分是国营商业,一部分是合作社商业。这是建国以后,建立社会主义商业的一个基础。

2. 没收官僚资本商业。建国以后,首先没收了官僚资本的商业,把它变成社会主义的国营商业。这是建立和发展社会主义商业的一个十分重要的革命步骤。这样就初步为社会主义商业创造了物质基础和市场基础。

3. 建立和发展国营批发商业。没收官僚资本商业后采取的一个重大步骤是发展国营的批发商业。在社会主义商业的初期阶段,我国采取了大力发展社会主义国营商业和首先控制批发商业的方针。在这一方针指导下,国营商业一方面对粮、油、棉、布先后实行统购统销,另一方面对私营工业品逐步扩大加工订货、统购包销,从而迅速

掌握货源,掌握了市场的领导权。

为什么要首先控制批发商业呢?它的重要性在于:它是一些生产部门和另一些生产部门之间的联系纽带,又是生产部门和零售商业之间的中间环节。它把这一部门的生产资料收购进来,供给另一个生产部门,以满足它的生产需要(如棉花变成棉纱,棉纱又变成布匹等);或者从生产部门购进个人消费品,供给零售企业,通过零售商业满足人民的生活需要。在商业活动中掌握了批发商业,就掌握了要害,掌握了主动权。

实行统购统销,不是一项临时性的措施,也不是权宜之计,而是消灭资本主义,建设社会主义的一项带根本性的战略方针。实践已经证明了这一点。由于实行了粮、棉、油、布等主要商品的统购统销,这就排除了私营批发商的经营,进一步割断了私营工业、商业、手工业和农民之间的资本主义联系,从而对进一步改造私商创造了条件。

4. 建立了全国供销合作社商业系统,占领了农村社会主义商业阵地。由于合作社商业的迅速发展,就使得国营商业在开展城市物资交流、稳定市场物价、调剂供求、同资本主义进行斗争、促进国民经济的恢复和发展等工作中,有了一个有力的助手。现在合作社商业已经发展成为社会主义商业的主体和主渠道之一。

在这个时期,经过统一全国财经工作,稳定市场物价和调整工商业,我国的财政经济状况迅速好转。城市市场呈现一派繁荣景象,私营工商业也得到恢复并有一定的发展。

就在这个时候,资产阶级唯利是图的本质现了原形。他们在市场上同国营商业争领导权,他们以进行行贿、偷税漏税、盗窃国家资财、偷工减料、盗窃国家经济情报等方式向我进攻。为了打退资产阶级的猖狂进攻,党中央决定在全国范围内大张旗鼓地、雷厉风行地开展了“三反”“五反”的斗争。在“三反”“五反”运动中,揭露了资产阶级唯利是图、损人利己、投机取巧的本质,严重打击了资产阶级的各种违法活动;同时也使广大干部受到了深刻教育,划清了同资产阶级的界限,增强了对资产阶级侵蚀的抵抗力。通过“三反”、“五反”运动,加强

了国营经济,锻炼了商业队伍。

5. 对资本主义工商业进行社会主义改造。在1956年三大改造高潮中,对私营商业实行了全行业公私合营,至此我国就消灭了私营资本主义商业。毛泽东同志运用马列主义原理,对民族资产阶级实行赎买的政策,具体制定了对民族资本主义工商业实行利用、限制和改造的政策。这个政策的核心是改造,即在改造中进行利用和限制。在利用和限制资本主义工商业的同时,逐步地对他们进行改造,把生产资料的资本主义所有制,变为社会主义的全民所有制,把资本主义经济变为社会主义经济。

对资本主义工商业的社会主义改造,包括对资本家的改造,而且把企业改造和人的改造结合起来,把资本家从剥削者逐步改造成为自食其力的劳动者。在改造过程中,也不是完全一帆风顺的,始终贯穿着限制与反限制,改造与反改造的激烈斗争。

对民族资产阶级实行赎买政策的成功,是毛泽东同志运用马列主义普遍真理与中国革命实践相结合的一个突出的事例。马克思和恩格斯只是个设想,说如果实行赎买的办法,对工人阶级那将是“最便宜不过的事情了”。列宁开始也试图接受文明的资本家“谋求妥协,或向他们实行赎买”,但是遇到了资本家的抵抗没有搞成。如果按照书本上,按照苏联的实践,已经是失败的教训了,而毛泽东同志从中国的实际情况出发,针对我国的具体情况,对官僚资本主义采取没收的政策,对民族资本主义采取赎买的政策,中国革命实践证明,毛泽东同志的赎买政策,是一个伟大的创举。

6. 把小商小贩组成了合作商店和合作小组。小商小贩和民族资本主义商业不同,他们是个体经营的劳动者,当时在私营商业中,它如同一个汪洋大海。根据1955年的统计,全国小商小贩约占全国私营商业总户数的96%,占私营商业销售总额的65%,可见当时对小商小贩进行社会主义改造是个重要方面。在1956年的社会主义改造高潮中,根据小商小贩的经营特点,把他们分别组成了合作商店或合作小组,成为社会主义公有制商业的一个组成部分。对这部分合作商

店,在1958年的大跃进中,江西省曾“一步登天”,升为国营,后来又退出去恢复合作商店。在“文化大革命”中,江西对合作商店搞的更彻底,除个别升为国营外,全部解散,其人员全部下放农村,同时又取消了城乡集市贸易,供销合作社也并入国营商业,这时江西的商业只有国营一家,形成国营商业一统天下。后来又都逐步恢复了。现在对合作商店(组)的地位、作用和政策,都要重新认识,去年和今年商业部的会议,都重申了这点,要尽快恢复和落实对他们的政策。

7. 国营商业和合作社商业的发展过程,是同对私营商业的社会主义改造紧密联系在一起。这一过程,同时也是改造国内市场的过程。由于对农业、手工业和资本主义工商业的社会主义改造的完成,就在全中国形成了社会主义统一市场。

(二)社会主义统一市场的形成

1. 统一市场的形成。解放初期的国内市场还不是社会主义的统一市场。当时的国内市场,是由多种经济成份组成的。既有社会主义的国营商业和合作社商业,又有私人资本主义商业、个体小商小贩和个体农民贸易等。作为一个没有资本家参加的、社会主义的统一市场,是在国家基本上完成了对农业、手工业和资本主义工商业的社会主义改造以后才形成起来的。就是我们通常所说的,在1956年“三大改造”高潮以后才形成的社会主义统一市场。

2. 社会主义统一市场的特点。社会主义统一市场是我国历史上从来没有过的崭新的市场。统一市场形成后,国营商业是这个市场的主体,合作社商业是助手,集市贸易作为补充。有以下特点:(1)它是以生产资料社会主义公有制为基础的市场;(2)它是没有资本家参加的市场;(3)它是以计划调节为主的市场;(4)它是独立自主的市场;(5)最广阔的市场在农村。从以上特点可以看出,我国社会主义的统一市场,同资本主义的自由市场是有本质区别的。

3. 社会主义统一市场的组成。参加市场活动的经济部门很多,它们是国营商业、供销合作社商业、粮食部门、外贸部门、国营工农业

生产部门的商业活动、合作商店(组)、新华书店、手工业、社队企业、街道企业,还有集市贸易和有证商贩等等,都参与市场活动。从性质上分,一是国营,二是集体,三是农民贸易,四是少量的个体户。

4. 社会主义统一市场的流通渠道。形成统一市场之初的 1956 年,是多渠道的统一市场,搞的比较灵活。1962 年又明确提出流通渠道有三条:国营商业为主导,合作社商业为助手,集市贸易为补充。现在也是多条渠道。实践证明,多渠道比独家经营好。现在由于供销社已经变成了市场主体之一,许多生产部门都搞商业活动。因此,现在实际状况是:(1)专门从事商业经营的国合商业,它是我国城乡市场的主体和领导,它们在国家的统一方针政策和统一计划指导下,领导全国社会主义市场,组织全国的商品流通,保证计划市场的支配作用,进行商业的管理工作。(2)工农业生产部门和企业经营的商业,包括农工商联合企业。为了搞活国内市场,发挥市场调节作用,可以在市场上经营本部门和本企业超计划生产的产品和自己组织原材料生产的产品。(3)集体商业的位置越来越重要,除了原来的合作商店(组)外,还新办了大批集体商业。它们是公有制商业的一部分,在市场上占一定的份额。(4)农村集市贸易,它是属于社会主义范畴的一种商品交换形式,是社会主义市场的必要补充。上述这些做法,目前虽有些问题,但如果都能按政策规定和按计划办事,是可以的。

5. 社会主义统一市场的竞争。在全国实现统一市场以前,当时是多种经济成份并存,那时的市场竞争是很激烈的,主要是国营商业同私营商业争夺市场阵地的斗争。在社会主义统一市场实现以后,由于私营商业被改造,这时的竞争主要表现在国营商业与集体商业之间,国营商业之间,大量的表现在国、合商业之间的竞争。现在由于集体商业所剩无几(只有少量的合作商店),供销社商业虽然已变成主体之一,但这种主体之间的竞争、国营商业与其他经商部门的竞争日趋激烈。过去几段时间,因国营商业独此一家,没有竞争,现在经商的渠道多了,国营商业对这种形势很不适应。

6. 建立了全国的商业网。国营商业、合作社商业、集体商业遍布