

供銷社的實踐

王乃亨文稿選編



溫州市供銷合作社



3250000499549

供销社的实践

王乃亨文稿选编



温州市供销合作社

二〇〇〇年十二月

供销社的实践

王乃亨文稿选编

温州市供销合作社

印刷单位:温州宏业印务有限公司

电话:8377226 邮编:325000

开本:850×1168 毫米 1/32 印张:10

字数:200 千字

2000 年 12 月第一版 2000 年 12 月第一次印刷

浙内图准字(2000)第 204 号 定价 18 元



作者在办公室 1996 年秋

叶献慧摄

王乃亨，浙江苍南人，1940 年出生，中共党员，经济师，退休前任苍南县供销社基层工作科科长。长期致力于供销合作经济的研究和实际工作。在县、市、省及国家级报刊上发表学术论文、调查报告、人物通讯和新闻报道百余篇。其中，《供销社要积极参办市场》等文论，入选 9 种国家级大型理论丛书，其个人小传入编《苍南县当代人物名录》第一卷。

序

王克瀛

供销合作社是农民的合作经济组织，供销社事业在改革开放以来有了很大的发展。特别是近年来，为适应社会主义市场经济的要求，供销社在坚持为农村、农业、农民服务，参与农业产业化经营，深化供销社自身改革等方面，做了大量的工作，进行了许多艰苦而有成效的探索，这在本书中得到了真实的反映。

王乃亨同志长期从事供销合作经济的研究和实际工作，在工作中做有心人，对供销社在改革和工作中遇到的新情况、新问题深入调查研究，写了不少有价值的文章，提出自己的意见和对策，引起了有关部门

的重视。这本书是作者长期从事理论与改革实践的成果。我相信广大读者能从中了解苍南县供销社改革发展所走过的道路,并得到有益的启示。

随着农村经济的发展,供销社的地位和作用将会越益重要。当前供销社改革正处于攻坚阶段,发展处于关键时期。虽然面临着不少困难和问题,但是中央两个5号文件为供销社改革指明了方向。供销社的干部、职工正按中央的要求,从实际出发,坚定不移,义无反顾地加快供销社改革步伐,重振供销社雄风。这本书的出版,一定能够促进供销合作经济理论的研究与发展,并为进一步探索供销合作经济的多种实现形式、为深化供销社的改革寻找有效途径。

二〇〇〇年十月二十八日

目 录

序

探索思考篇

- 1、供销社要积极参办市场…………… (1)
- 2、浅谈县供销联社的深化改革…………… (7)
- 3、振兴基层供销社的思考 …………… (12)
- 4、转变职能,理顺关系
——苍南县供销社转化经济实体的启示 …… (20)
- 5、稳定价格、确保供应,为夺取农业丰收作出新贡献
——1996年苍南供销社支农工作新思路 …… (25)
- 6、供销社要积极为家庭工副业服务 …………… (28)
- 7、关键在加强承包制的管理 …………… (30)
- 8、大稳定,小调整,进一步完善承包责任制 …… (36)
- 9、对供销社社员股金问题的一点看法 …………… (45)
- 10、对贫困社应实行优惠政策…………… (48)
- 11、钱库供销社面临破产危险…………… (50)
- 12、苍南县供销社利润逐年下降的成因及对策………… (55)
- 13、从钱库、灵溪个体批发市场的兴起,
看供销社主渠道地位的丧失…………… (61)
- 14、基层供销社的困难与对策
——来自苍南基层供销社的调查 …………… (65)
- 15、关于宜山供销社信托贸易的调查报告…………… (72)
- 16、马站供销社综合商场的创优做法…………… (76)
- 17、龙港供销社走出为农服务新路子…………… (79)

- 18、对金乡供销社租赁经营的调查..... (83)
- 19、钱库供销社的变迁录..... (89)
- 20、眼睛瞄准市场,积极参与竞争
——苍南县工贸公司搞活经营经验 (95)
- 21、推行招标抵押承包,适当提高承包基数
——金乡供销社转包工作经验 (99)
- 22、开拓仓储运输,为农村商品生产
提供多功能配套服务 (105)
- 23、钱库供销社对生活资料采取 20 条扩销措施
..... (109)
- 24、新时期加强党内监督的思考 (114)
- 25、基本国情、基本路线教育讲话..... (122)
- 26、虚功实做,认真抓好“双基”教育..... (164)

人物风采篇

- 27、为农服务的实干家
——记 1995 年度全国农资流通系统
先进工作者赵兰文..... (173)
- 28、敢驭小舟闯大海
——记 1993 年度浙江省供销社
劳动模范周友谊..... (176)
- 29、创业者之歌
——记 1991 年度浙江省供销社
先进工作者王文化..... (179)
- 30、好管家
——记 1989 年度浙江省供销社
先进工作者林加成..... (184)

- 31、她在默默地耕耘着
——记 1989 年度浙江省供销社
先进工作者黄陈叶…………… (187)
- 32、一心扑在事业上的好干部
——记 1988 年度浙江省供销社
先进工作者林香源…………… (190)
- 33、大公无私的好经理
——记 1986 年度浙江省供销社
先进工作者陈若丽…………… (197)
- 34、乐于献余热的老人
——记马站供销社退休职工范则明…………… (204)
- 35、书记当“电工”
——藻溪供销社书记周加盛
为新落成供销大楼安装电线设备…………… (209)
- 36、变坐商为行商
——林昌强的经营诀窍…………… (210)

新闻报道篇

- 37、苍南县政府出台扶持供销社政策…………… (213)
- 38、苍南县社扭亏增盈满堂彩…………… (215)
- 39、苍南一家股份制企业加入供销社…………… (216)
- 40、大刀“消肿”，转变职能，对路！…………… (218)
- 41、宜山供销社兴办特色庄稼医院…………… (220)
- 42、灵溪供销社成为县供销社系统“大哥大”…………… (222)
- 43、桥墩供销社采取“三减一增”办法，
提高承包基数…………… (224)
- 44、钱库供销社步入良性循环轨道…………… (226)

45、苍南、平阳两县副食品公司携手合作， 创出好效益	(228)
46、宜山供销社为家庭工业服务出新招	(229)
47、苍南储运公司搞好多功能配套服务	(230)
48、金乡供销社实行租赁制	(231)
49、矾山供销社对“富余”人员作出妥善安排	(233)
50、钱库供销社职工捐资帮企业渡难关	(234)
51、走好三步棋	(235)
52、苍南县供销社在“农民城”办起毯业公司	(236)
53、苎麻已在苍南山区安家落户	(237)
54、苍南县供销社开展'96 基层社建设年活动 ..	(238)
55、农资货源充足，价格稳中有降	(239)
56、立足保量稳价，签订自律公约	(241)
57、苍南县供销总社支农不遗余力	(243)
58、推广宜山做法，搞好优质服务	(244)
59、苍南农资公司重视扶贫工作	(245)
60、苍南县供销社坚持办实事，支农有目标	(247)

社外潮声篇

61、《建设现代化新苍南》经济发展战略研讨会综述	(249)
62、一个被遗忘的贫困村 ——望里镇神山村调查	(259)
63、企业家的风采 ——首期《温州社会科学·经济研究》封面人物 朱诗力掠影	(265)
64、王正向母校赠匾	(267)

65、浙汽校苍南教学点努力提高教学质量	(268)
66、既学技术,又学文化	
——省交通学校龙港教学点	
走出社会力量办学的正确路子	(270)
67、省交通学校龙港分校(筹)开展	
“争做文明学生”活动	(272)
68、省交通学校龙港分校(筹)开展	
“配合交警站好岗”活动	(274)
69、龙港职技校学风建设初见成效	(275)
70、龙港职高创佳绩	(277)
后记	(279)

供销社要积极参办市场

(一)

1994年6月,苍南县灵溪镇出现了一家初具规模的副食品专业市场。这是苍南县供销社与当地村民联办的一家专业批发交易市场,是供销社参与办市场的一次尝试。

在市场经济的新形势下,供销社要不要参与办市场?这是供销社在改革中遇到而又未解决好的新问题。苍南县供销社正是带着这个问题进行了自己的实践与探索。

实践证明,供销社办市场这个方向是对头的,效果是好的。这个场自1993年底开始酝酿、破土动工,在当地党政领导与有关部门大力支持下,只经过短短半年时间筹备,就把市场办成了。市场占地面积20800平方米,投资1400万元,没花国家一分钱,场内建有15幢营业用房,可容纳470个摊位,经营、服务、管理一条龙,设施完善,服务方便。从开业到现在,交易额不断递增,商品之丰富、购销之旺盛,辐射面之广,是始料不及的。目前,该场已成

为浙南闽东北规模较大的副食品交易中心。全国人大副委员长费孝通教授曾亲临现场视察,给予高度赞扬与肯定。

通过办场,不但活跃了农村市场,扩大了流通,对社会产生较好影响;同时,对供销社也积累了一定经验,带来了许多好处:一是有利于供销社组织市场,参与平等竞争。有了市场,各种经济成份都进场交易,便于统一管理、有序竞争,同时还可组织经营户统一经营,联购分销。如去年年关临近,白糖货源紧张,价格直线上扬,个体、私营商业户资金不足,由供销社出面组织了80多家联合经营,统一进货,联购分销,解决了个体、私营商业户想办而办不了的事,使白糖货源不断档、不脱销,生意红火,得到大家一致好评。二是有利于供销社调控市场,稳定市场。市场竞争的焦点是价格的竞争。过去各经营户分散经营,以次充好、乱作价时有发生。纳入市场交易后,供销社组织同行议价,制订服务公约,健全监督机制,提倡薄利多销,开展正当竞争,还定期公布行情价格,便于客户选购与监督,使市场经营有序。三是有利于扩大流通,促进生产发展。该场建立后,来自各方的客户越来越多,辐射面越来越广,不但有来自本县客户,还有来自浙、闽、赣兄弟省市客户,日均客流量达万人次以上,日购销额由几十万元扩大到几百万元,年交易额预计可达5亿元,已成为名

副其实的浙闽边贸副食品交易中心。四是有利于促进供销社与农民联合,增强自身实力。该市场由供销社与当地村民联合集资入股,采取“联合农民,以场养场”的方针。村民以土地征用补偿费入股,并取得优先入场设摊的经营权;市场的收入按供销社 55%,村民 45%的比例分成;市场建设资金由每间店面出租,一次性收取年租金 5000 元,一定三年不变,每个店铺再收 1 万元保证金,三年后归还。同时,由县供销社出面向县建设银行贷款 150 万元,向外单位拆借 100 万元。三年后,供销社可还清全部债务,并将得到可观的店租收入,增强了供销社自身经济实力。

(二)

苍南县供销社创办副食品批发专业市场,所以能在短短时间内显示出较好的效益与作用。主要采取了以下做法:

一、抓好场址选择,广泛开展宣传

灵溪镇是苍南县城所在地,处在 104 国道线上,是南来北往必经之地,辐射面广,副食品交易市场在历史上早已自然形成。通过建场,使这个原来分散、杂乱的交易市场趋向组织化和规范化,适应了市场发展的需要。为扩大影响,县社在建场前后,通过省内外新闻媒体、经济界,广

泛开展各种形式的宣传活动,使建场信息传遍千家万户,所以在招商的第一天,铺面近 300 个摊位就一购而空。同时还不惜重金,委托北京天梦成广告公司发行 1995 年挂历,介绍市场概况,向在北京召开的联合国第四届世界妇女大会献上一份纪念品,进一步提高了该场的知名度,扩大了贸易往来。

二、开拓重点商品,办出市场特色

该市场虽以副食品交易为主,但副食品种类繁多。要繁荣市场,除了不断开拓花色品种外,还必须注意抓重点骨干大宗商品,使市场办出特色,才能不断扩大交易量。县社根据历史情况,以饮料、白糖、香菇三种商品为重点,坚持薄利多销,注重名牌效应,积极引导经营户打入名牌厂家,直接进货或搞总经销、总代理,建立长期稳固的业务关系,以减少中间环节,降低成本,确保商品质量,使客户选购放心。如海南的椰树牌天然椰子汁,初期月营业额只有几十万元,以后月销售额增加到 300 万元,厦门惠尔康食品有限公司的燕窝冬瓜茶、八宝粥等系列产品,建立总经销、总代理后,两个月销售额逾千万元以上。香菇的销量更可观,他们组织龙泉、庆元的名优产品,在二楼开辟香菇专营市场,目前月销售额达 1500 万元。

三、健全服务功能,开展综合服务

为使交易服务配套化,县社紧密联系有关部门,在场

内设立了工商、税务、银行、治安、邮电、运输、餐旅、停车场等,为经营户和客户提供最佳的综合配套服务。如在场内配备联防队员 10 人,日夜巡逻,确保场内安全。税务部门上门办理税务登记,收缴税款,方便客户。场内设立 8 家金融机构,为客户、经营户提供信贷、汇兑、储蓄服务。邮电部门在场内开通 400 门程控电话,为客户、经营户提供通讯服务。场内还有一个大型停车场,每天可容纳 150 辆汽车进出,由运输劳务公司负责汽车、板车、搬运一条龙服务。饭店与旅馆更使外地客商感到用膳、休息舒心方便。

另外,场内设有专职信息员,辟有信息窗,平均每周刊出一期经济信息。信息来源主要有三条渠道:一是从订阅的十几种全国信息报刊中获取;二是与全国几十家同类市(商)场建立函电联系;三是向场内外广大供销员了解。此外,该市场还积极参加全国各类副食品新闻发布会,收集各地副食品生产的信息,为经营户和客户牵线搭桥、竭诚服务,使该市场成为名副其实的信息“集散地”。

四、实行规范管理,加强市场建设

为使市场管理逐步走向规范化,专门设立工商行政管理办公室,由 8 名市管员和协管员组成,负责市场的规范化管理工作。一方面,建立一整套规章制度与各种台帐,装订成册,发给每一位管理人员和经营户,使经营、管

理人员都能用制度规范和约束自己的行为,并互相监督;另一方面,强调优质服务,管理人员上门办理营业执照和其他手续,坚持星期天不休息,节日轮流值班,实行工作人员姓名职务、摊位安排、管理费收取标准、违法违章案件处理“四公开”,接受群众监督;在经营户中开展佩证服务,明码标价,文明经商等竞赛活动,切实保护消费者合法权益。这样做的结果,使该场在短短的半年中,被列为省、市级规范化管理达标单位。

——本文获县科协 1995—1996 年度优秀论文二等奖,原载《浙江供销合作经济》(1995.3),后入选中共中央党校出版社出版的《十四大以来中国改革发展的理论与实践》(中国社科文库)第一卷(1997 年版)、《中国跨世纪改革发展战略文献》、《中国当代党政及企事业领导干部文选》等三种大型理论丛书。