

内部刊物·注意保存

民族贸易研究

第 43 期

(总第 458 期)

目 录

中国民族贸易经济研究会1996年工作情况和1997年

工作计划..... (2)

关于商贸批发企业现状和出路的思考..... (7)

来自东方大峡谷的喜讯

民贸公司以开发促扶贫..... (16)

主办单位：中国民族贸易经济研究会

主 编：杨德颖

准印证号：Z1177—962040

承 印：国内贸易部商印中心印刷厂

地 址：北京复兴门内大街45号北楼

电 话：66095025

邮 编：100801

1997年1月10日印

中国民族贸易经济研究会1996年 工作情况和1997年工作计划

一、1996年工作情况

根据本会1996年工作计划，一年来，主要进行了以下几项工作：

（一）办理了民贸政策研讨会议定事项

1. 1995年11月召开的民贸政策研讨会议定了《关于设立扶持民族贸易专项资金的建议》。会后，经征询常务理事同意，于今年2月7日以王兴让会长名义，报送14部委民族贸易民族用品生产联席会议，请转报国务院审批。后经联系告知：设立专项资金涉及国家财政部门，需由国家行政部门办理。已建议内贸部、国家民委、全国供销合作总社有关部门研究并向国务院报告。

2. 出席研讨会的代表提供的几十份材料，经本会整理了一份综合材料：《民族贸易企业的严重困境、主要原因及改进意见》，于1月25日报送国务院办公厅、体改委、经贸委、国家计委、国家民委、国内贸易部、全国供销合作总社、财政部、税务总局、中国人民银行及14部委联席会议。并在《民族贸易研究》第19期刊发。

（二）课题研究进展情况

1. 帮助四川省凉山彝族自治州兴办养羊场问题。这是为配合内贸部扶贫办试点，于1995年3月由王兴让会长率组去凉山州考察后，会同部扶贫办和州、县同志共同商定实施的课题。其目的是通过办山羊场的试点，推动群众发展山羊商品生产的优势而脱贫致富。除办场启动资金银行贷款所需的贴息款已由内贸部消费品流通司协助解决外，有关办场事宜，业经商得本会团体会员元宝山牧场的允诺，同意将元宝山的办场管理经验移植到凉山。今年3月间，派出该场副场长李金铤、兽医李健、畜牧专业人员于振奎三人小组，由本会副秘书长杨柏萱带队，前往凉山筹划建场工作。现试验工作正在进行。

2. 对《元宝山牧场脱贫致富试验区及菜篮子工程》课题进度进行了检查。此课题是1995年9月由内贸部科技质量司批准立项，列为95年科10号。为检查督促研究项目的组织实施情况，本会常务副会长张世尧于今年8月22日至28日，由内蒙古自治区商务厅原副厅长苏励宏、本会副秘书长杨柏萱陪同，前往元宝山牧场及五乡一镇，对有关课题实施情况进行了考察了解。牧场业已无偿借给乃木台村3万元办砖场；给天盛号乡东井村办扬水站数万元。并对五乡一镇饲养牛羊、种草种树等方面进行技术指导。张世尧一行还重点查看了宇宙地乡的10万亩小流域治理。该乡发动群众已开垦荒山7万多亩，其中2万多亩已栽种山杏、甘草和优质牧草沙打旺。

3. 对减免增值税和解决历史挂帐问题，已由国内贸易部、全国

供销合作社分别发文进行调查，目前已收到少部分省、自治区的调查材料，需明年继续进行此项工作。

4.6月间，本会同内蒙古自治区克什克腾旗政府正式签订“课题研究与企业经营经验”协议，拟通过与该旗民贸公司等企业的合作，共同探索有利于发展民贸企业的启示和经验。

5.减轻农民负担的研究。今年，主要是将我们调查研究意见，通过本会常务副会长、全国政协第八届委员张世尧写成提案：“改革农村税费制度是减轻农民负担治本之策”。据悉，全国政协经济委员会已收进他们的《关于切实减轻农民负担的意见和建议》（修改稿）中。

（三）加强会刊通讯工作，扩大社会宣传。为办好《民族贸易研究》会刊，3月底，在北京召开了首次全国通讯员会议，布署有关通讯工作。6月，会刊编辑部发出《关于当前研究民族贸易的参考题》（见会刊第30期）。几个月来，颇有成效，部分通讯员寄来的稿件和调查报告，已陆续在会刊上发表。

为在社会上扩大民族贸易的宣传，杨德颖副会长首先撰写了《民族贸易——不可放弃的事业》一文，在《民族团结》杂志第7期发表。

（四）调整北京华联经济技术公司总经理人选，布置有关经营活动。经本会第八次会长会议（扩大）研究，决定聘任元宝山牧场场长李宝珍兼任该公司总经理和法人代表，实行研究会领导下的公

司总经理负责制。李宝珍聘请本会副秘书长杨柏萱兼任常务副总经理，本会副秘书长隋继祥兼任副总经理，并于6月在北京召开经营座谈会，讨论了李宝珍介绍的《北京华联经济技术公司经营方案》。本会同克什克腾旗政府签订了《课题研究与企业经营结合的协议》，布置了下半年的经营活动。

(五)10月16日至17日，本会在北京召开了成立十周年纪念会暨第三届第二次常务理事会和团体会员会。出席会议的有本会常务理事、理事、团体会员、省、自治区民族贸易经济研究会、筹备组的代表，国内贸易部、国家民委、全国供销合作总社的领导同志和代表，本会名誉会长，顾向等共65人。

常务理事会和团体会员会讨论了关于如何实现“两个根本性转变和振兴民贸问题”大家发言踊跃取得了进一步共识。

二、1997年工作计划

(一)继续进行课题研究

1.贯彻落实中央扶贫开发工作会议精神，进一步组织研究实施“元宝山牧场脱贫试验区及菜篮子工程”课题。年内召开一次阶段性小结会议，总结前一阶段成果与经验，制订下阶段实施计划。通过大力发展牛、羊肉食及山野菜等副食品生产，提高加工技术水平，使五乡一镇群众尽快脱贫致富。

2.继续帮助凉山州办好养羊场，争取年内会同内贸部扶贫办和元宝山牧场管理技术人员再次前往凉山养羊场进行检查指导，并总

总结经验，提出新的要求，以突出养羊场的示范和推动作用。

3. 积极配合内贸部、全国供销合作总社民贸办完成对减免增值税和解决历史挂帐停息问题的调查研究，尽快向国务院及有关部门提出报告。

4. 检查本会同克什克腾旗政府关于《课题研究与企业经营结合协议》的执行情况。

(二) 召开一次常务理事(扩大)会重点研讨民贸企业如何贯彻“两个根本性转变”，深化改革，转变机制，开拓经营，加快发展提高社会效益和经济效益，更好地为发展民贸经济服务。为此，要求各省、自治区研究会，都要各自抓好一个企业的典型经验，在会上进行交流。

(三) 继续办好《民族贸易研究》。通过各地通讯员、全体理事、团体和个人会员的支持，加强会刊对市场经济条件下发挥民贸作用的理论研究，总结民贸企业走出困境的典型经验，增强会刊对民贸、民族工作者和企业团体会员的可读性。为了充分发挥通讯员的作用，考虑在适当时间进行一次评比交流。

(四) 加强研究会政策理论水平和组织工作水平的建设。继续发展团体全员和个人会员。加强本会同省、自治区研究会以及地、州、县研究会的联系，做到互通信息，交流办好研究会的经验。规范研究会内部工作程序，按照研究会章程和社团管理条例办事。努力团结热心研究民贸经济理论及有关政策的骨干力量，使研

究工作的理论水平、政策水平上一个新台阶，以推动民贸经济在社会主义市场经济体制下不断向前发展。

(五) 办好北京华联经济技术公司，努力开拓业务，加强企业管理，争取较好的效益。

1996年12月

关于商贸批发企业现状 和出路的思考

青海商业联合会

商贸批发企业是经济发展和社会分工的产物，它作为商品生产与居民消费之间或者商品生产与商业零售之间的一个主要环节，是必要的，不可缺少的。但是，随着改革开放的推进和国民经济的发展，近几年来许多国有商业和供销社批发企业经营萎缩，效益滑坡，亏损增加，处境困难。这种状况尽管确有历史的、社会的原因，但首要的是现实的、自身的原因。也就是说国合批发企业在思想观念、组织结构、管理体制、经营机制方面，都没有彻底摆脱传统的批发模式而建立起现代批发格局。必须着力于深化改革、加快发展，走出一条适应市场经济规律和要求的、具有生机和活力的路子来。

一、商贸批发体系的现状及特点

当前，商贸批发体系状况和特点是，计划经济条件下的传统批发体系已被打破，顺应市场经济要求的现代批发体系正在形成之中，呈现出新的情况和问题。众所周知，旧的批发体系的主要特征是“三固定”，即从中央一级采购供应站、省级二级站到县级三级站，固定进货渠道、固定供应对象、固定作价办法。这三个层次之间是商品供销关系，也是业务指导关系，在历史进程中曾对保证生产、促进流通和满足消费起了积极而有效的作用。但是，由于它在生产环节实行统购包销，在流通环节实行计划分配、调拨，致使经济生活处于死滞状态，其弊端是多方面的。改革开放十多年来，冲破了“三固定”的批发模式。一是取消一、二、三级站的批发层次，建立各批发企业之间相对独立，自主经营、平等竞争的经济关系；二是随着国家管理的计划商品大幅度减少，放开流通渠道、放开购销价格的商品相应增多，初步形成多成份、多渠道、多形式，减少经营环节的批发商业格局；三是无论批发企业还是零售企业都按照经济区域和新的经济关系，自主选择进货地点和销货对象，自主确定购销商品的品种和批量，自主决定商品购销价格。

就青海批发商业而言，这种改革引起了许多新的变化和问题。一是批发企业进货渠道多元化。过去，省级批发企业所经营的商品，绝大多数按计划从中央批发站进货，工业消费品进货地点集中在上海、北京、天津、广州等地区；现在，各种商品不仅从全国各地商业批发企业进货，而且从多种生产企业进货，包括国有厂、中

外合营厂、乡镇工厂等。但货源基地尚未确立，供销渠道尚不稳定，商品流转尚不畅通。二是批发企业销售对象多元化。过去，省级批发企业的商品主销市、县级批发企业，同时销给各行业大的消费单位；现在，西宁市商业企业所需商品大都直接从省内厂家和省外工商企业进货，各州、县商业企业所需商品一部分直接从省内厂家省外工商企业进货，另一部分从省级商业批发企业、西宁市商业批发企业进货，牧区商业企业所需商品则多数从省级商业批发企业进货。省、州、地、市、县商业批发企业货源，除了直供本企业所属零售门店以外，还批售给集体、个体商业和各大消费单位。但在原有供销关系网破线断的同时，新的供销网络尚不健全，横向和纵向经济关系尚未形成。三是批发企业经营形式多元化。过去，国有批发企业独家批发，单一渠道；现在，除国有商业、供销社批发外，生产企业自营批发形成体系，地方生产企业的产品由商业统购包销变为工业自销、商业选购，80%以上的商品厂家自行销往省内外各地；集体、个体和私营商业中不少商户从事批发经营；部门办商业也从事同自身相关的批发经营。但各种形式的批发商业内部及其之间重复经营、竞相批发，社会经济效率较低。四是批发市场多元化。除国有商业企业、供销社和其他集体、个体商业以及私营企业就店批发外，多成份、多形式的批发交易市场逐步增加，仅西宁地区至少就有15个市场，其中批发成交额超亿元的至少有5个市场。这些市场有国家投资兴办的，也有乡镇和私人集资兴办的，参与市

场成交的有营经者，又有生产者，还有消费者，有省内从事农工商業者，也有省外工商企业和个人，成交范围以各种中低档商品和小商品为主，价格掌握得比较活一些，体现了买卖双方协商议价、自愿让渡。但市场管理跟不上，税收流失多，造成各种批发商之间竞争条件不平等。

二、国合商贸批发企业的改革与发展

青海经济发展较快但基础仍然薄弱，商品生产自给程度较低，所需各种日用消费品的80%左右要从省外调运供给。所以，人们把商品流通中的批发企业通常称为销地批发型，把省级批发企业通常称为中转性的批发环节，起着对外吸引、对内辐射的作用。而且，由于本省人口较少，市场容量小，批发企业，大型的极少，中型的也不多，小型的所占比重较大。加上本省地处偏远，商品运输线长，物资周转慢，资金占压多，费用水平高，经营者获利机会相对较少，经营管理难度较大。国有商业和供销社批发企业正是依据这些特点，以商品流通领域新的变化和趋势为导向，积极进行改制、改组，改造和加强管理。

（一）把单纯批发经营型改组为批发、零售结合型。省级批发企业和西宁市部份批发企业以批发经营为主、兼营零售，县级批发企业则批发、零售并重，较大的零售商店也以零售为主、兼营批发。在批发经营萎缩、效益滑坡的情况下，不少批发企业采取扩大零售阵地求效益的新策略，以维持批发经营，组织商品流通，并多方

寻求批发经营的新途径。

(二)把批发企业内部的一揽子经营改为分专划细经营。有些较大的专业公司改为专业总公司,按照商品大类设立若干分公司,实行总公司统一管理、统一决策、统一核算,并由分公司承包经营等办法。看起来,这只是经营机构上的变动,实质上是一方面谋求适应生产上的现代化、专业化的需要,另一方面适应商业上的社会化、市场化的需要,初步显示出其优越性:一是在总公司的管理和调控下,分公司有责、有权、有利,做到三者有机的统一,有利于调动整个企业和全体职工的经营积极性;二是在生产专业化程度逐步提高的情况下,生产与流通对口衔接,有机统一,有利于稳定产销关系,促进生产,扩大流通。

(三)以本业为主,开展多种经营。各专业批发企业,都以经营本专业商品为主,开拓同本业密切关联的商品,在批发上基本保持了专业经营,在零售上实行了综合经营。经济实力较强的批发企业按专业经营的要求,同本专业相关的生产企业和经营企业建立了横向联合关系,或者自办同本专业相关生产加工(包括工业,农业和牧业),朝着贸工农一体化、产供销一条龙的方向发展。还有的批发企业利用本身的闲置场地、设施,开办了一些开放式的综合性和专业性批发交易市场。

(四)按照《公司法》的要求,积极转变机制。有些较大的批发企业进行了股份制或股份合作制的改造,初步做到产权清晰、责

权明确、政企分开、管理科学。在改革管理体制、建立法人治理机构的同时，推进劳动、人事和分配制度的改革，实行管理人员聘任制、职工劳动合同制，并采取多种承包经营、联销联利计酬、目标管理考核等办法，把企业的经济效益同职工的经济利益紧密联系起来，形成企业内部激励和约束相结合的机制。

（五）探索对外经济贸易的途径，开拓国内和国际两个市场。有些批发企业把对内深化改革同对外开拓市场紧密结合起来，面对国内外市场，参与大流通，搞活大贸易。

综起来说，全省国合商贸批发企业的体制改革与经营管理是不断向前推进的，是有不少成效的。同时，在改革开放的转折过程中摸索了一些有益的经验，吸取了一些必要的教训。但是，也要清醒地认识到，在旧的批发体系破除后，新的批发体系、体制和机制并没有从根本上建立起来，在新旧体制交替过程中批发企业面临的问题较多，困难较大。这集中表现在经营严重萎缩，市场占有率降低，经济效益滑坡，亏损面和亏损额增加。这里固然有国家资金投入不足、市场竞争条件不平等、历史经济包袱沉重等因素，但根本的、主要的还是观念陈旧，改革滞后，结构调整慢，管理跟不上去。

三、新的商贸批发体系的形成和国合批发企业的出路适应社会主义市场经济规律的商贸批发体系的形成，是国合批发企业求生存、图发展的必要条件。而国合批发企业走上经营相对稳定、效益相对增加的路子，又是整个批发体系形成和发展的基本与核心。其

关键在于加快转变经济运行机制和经济增长方式，必须坚持以市场为导向，转换机制，调整结构，加强管理，开拓经营，扩大销售。

（一）提高认识，转变观念。所谓提高认识，就是对市场经济条件下批发企业存在价值要有明确的认识。计划经济体制下的传统批发确实失去了存在的必要，但市场经济不能没有新型的现代批发企业。随着生产现代化、商品化、专业化的发展，批发企业不仅能够生存而是还要发展。特别是在青海这样的地区，由于经济不发达、幅员辽阔，所需商品来自各个方面，零售企业和网点普遍较小而经营综合性强，居民消费分散在广大地区，批发企业更具有其存在的客观必然性。加上政府实施调节市场商品供求，稳定市场物价，在很大程度上要以国合批发企业为载体，这也是批发企业生存和发展的必要因素。所谓转变观念，就是实现传统批发业向现代批发业的转变。按照市场经济发展规律，要树立以市场为导向，以效益为中心，以竞争为动力，以管理为手段，开拓经营，扩大销售的指导方针；要把本地区市场、国内市场乃至世界市场作为目标市场；要适应生产大批量、专业化、集约型的需要，提高批发企业的组织化程度，搞集约化经营。

（二）确立经营战略，搞好市场定位。根据青海的经济社会发展特点，工业消费品的批发经营，总的应以中心城市和城镇为主，以中档偏高商品为主，中档低商品并重，并重视经营科技含量较高的商品和名牌、优质商品以及新商品，通过城市、县城向城乡广大

地区辐射。国合批发企业尤其应当注重经营关系国计民生的重要商品，大批量生产、分散消费的商品。一些高档、大件耐用消费品以工业企业自行批发为宜。属于小批量生产、分散消费的商品，诸如小食品、小百货、小五金等和市场需求变化快的商品则以小型集体商业和个体商户为主经营，或者以批发交易市场为主组织产销直接见面成交。各种鲜活商品，除重要的大宗的应由国有批发企业握掌经营部分用于调控市场外，其他为数众多的应当组织进入批发交易市场，由产销双方协商议价成交。

（三）多种经营形式并存，健全批发经营网络。一是要有多种经济成份参与的多渠道批发，还要有工业批发，商业批发、零售兼批发。二是要采取多种批发经营形式，诸如：工商企业推行总代理、总经销，有条件的商业批发企业用参股、合资等办法，以资产为纽带同生产企业建立稳定的经销、代销关系；建立批发经营网络，把大的批发企业改造为集商流、物流和信息流为一体的连锁经营总部或连锁店的配送中心，积极主动地为零售业连锁化经营和各地批零结合的集团公司或总公司经营提供服务。三是充分利用批发企业的仓储设施改建批发交易市场，这不仅占用企业资金少或不需占用，而且可以盘活企业资产，促进企业经营。生产者可以进场交易，经营者也可以进场经营，多方位开发市场功能，为客户提供各种服务。

（四）加快改制步伐，转换经营机制。批发企业改革的方向是

实行现代企业制度，真正做到自主经营、自负盈亏、自我发展、自我约束。应当因地区、因行业、因企业制宜，选择适合企业生产经营水平的改制形式。一是大中型批发企业可改为股份有限公司和有限责任公司，也可以本企业为核心层，组建股份制集团公司，在一个经济区内建立几个有规模有实力的商业集团，实现贸工一体化、产供销一条龙经营。二是小型批发企业可在保留原来所有者权益的基础上，吸收其他方面的投资，组建有限责任公司，也可以改组为股份合作制企业，吸收企业职工参股，实行劳动合作与资本合作相结合，按劳分红与按股分红相结合，实施民主管理。三是批发企业可以跨地区、跨行业、跨所有制联合、兼并，做到优势互补，盘活资产，形成规模，取得效益。

（五）开拓市场，扩大销售。从一定意义上讲，全方位开发市场，努力扩大商品销售，寻求新的经济增长点，是关系到商贸批发企业生存与发展的关键之举。改制、改组，改造和加强管理的基本目的，也是为了更好地适应市场，开拓市场，扩销增效。各个批发企业都应建立强有力的营销队伍，培养精明强干的营销人员。只有把人才搞活，才能把事情办好。

来自东方大峡谷的喜讯

民贸公司以开发促扶贫

怒江峡谷一片欢腾 戴文翰

1996年10月28日，是个难忘的日子，向有东方大峡谷之称的怒江大峡谷，响起了阵阵鞭炮声，它伴着滚滚怒江水的奔鸣向人们宣告，怒江傈僳族自治州福贡县林工商有限责任公司，开发怒江的一期工程胜利完成了。

这个欢庆的时刻，同时向人们展示的还有：一条投资近100万元、长260米、载重达20吨的怒江运输索道开通了；投资约400万元，一条蜿蜒曲折、缠绕在高黎贡山腰的公路建成了；首批圆木下山了。

来到大峡谷参加庆典活动的怒江州州委书记陈世杰，云南省贸易厅厅长陈思雄，四川省商业集团有限公司董事长杨世泉，以及联合开发这一项目的云南省民族贸易公司、福贡县政府等有关方面的同志。在此著名的东方峡谷，能有这热烈的动人场面，是破天荒的。

这是云南省民贸公司、四川省商业集团有限公司和福贡县政府联合开发贫困山区，造福当地傈僳族人民的一个扶贫项目。

怒江傈僳族自治州地处滇西的群山之中，东边为碧罗雪山，西边为高黎贡山，雄伟挺拔的大山，海拔4000——5000米，绵延500多公里，将一条自北向南的怒江紧逼在只有100——200米的山槽

里，“看天一条线，看地一道沟”是怒江大峡谷的真实写照。由于地势险恶，全州经济很不发达，是云南省、全国最贫困的地区之一，以福贡林工商有限责任公司所在地马吉乡为例，1995年农民人年均收入仅为195元，人均占有粮食不足200公斤，傈僳族群众不少还是赤足而行。州领导通过学习，进一步解放了想思，提出了以开发求发展的方针，并决定开发怒江西岸王明罗地区山林资源。州里同时提出一个先决条件，参与开发的单位，得先在怒江西岸修一条至缅甸边境口岸约20公里的盘山公路，建一条载重架空运输索道，等于得投入约500万元的资金。这让许多人都望而生畏了！云南省民族贸易公司就在人们退却的时候，由经理陈绍先率一班人马亲自来到了怒江，他们带上干粮、睡袋，爬上了猴子都发愁的一座座山头，进行实地踏勘。这是一片人迹罕至的高山深谷，多少年来一直无人问津，但山林资源却非常丰富，它又与缅甸北部山区紧紧接壤，是个集扶贫、发展山区商品经济、边境贸易为一体的很好的投资项目，陈绍先经理以一个企业家的眼光和胆略，及时拍板定案，但一开始要注入数百万元的资金，公司一时也有困难，这时四川的同志也看准了这个项目，乐于联合投资开发，资金很快就到位了。福贡县的领导被省民贸公司和四川商业集团有限公司的坦诚和雷厉风行的作风感动了，他们迅速达成协议，迈出了开发怒江王明罗地区山林资源、造福当地傈僳族人民的步伐。

福贡林工商有限责任公司从5月26日起，开始了前期紧张的