

1-20

朱華文稿資料

——
涪陵地区供销社办公室编



1988

1-20

朱華之稿資料

——
涪陵地区供销社办公室编



1988

前 言

这本文稿汇编，是朱华同志主持全区供销社工作以来，亲自动手撰写的文章、稿件，其内容有：省、地级报刊上发表的论文、心得、体会；为地社主编的《预测与信息》写的稿件；外地考察、学习和深入基层调查研究形成的汇报、资料；对全区全面工作安排的意见建议，以及针对经营、管理、购销某个方面工作提出的指导性意见等。

1983年到1988年正是供销合作社全面深化改革、完善经营机制、发展商品经济、流通领域从封闭式分配型向开放式经营型转变的具有历史意义的时期。这些文稿反映了朱华同志如何将新时期党的方针政策与供销社宗旨、性质、特点相结合，如何将社会主义初级阶段理论，与供销社的内部外部环境、工作实践相结合，在统筹谋划、动态平衡中不断更新观念、深化改革，确立全区供销社经营战略策略、制定年度工作指导思想、工作方针和任务目标的过程。

五年来，全区供销社系统为支援农业、发展农村商品生产，满足城乡群众生产生活需要，取得巨大社会效益；企业职工素质、管理水平提高、自有资金、固定资产增加；购销利各项经济指标持续稳定增长，这是各级社干部和广大职工在党的十一届三中全会精神鼓舞下，勇于开拓、奋发进取、辛勤劳动取得的丰硕成果，同时又与领导者指挥全局的艺术、开拓事业的气魄、百折不挠的毅力、强烈的责任心、艰苦扎实的作风和完备的业务素质有关。

这些文稿集中贯穿了改革意识，充分反映了市场观念、竞争观念、开拓观念、服务观念和效益观念。我们本着尊重事实和当时背景的原则，未作任何修饰，将它们汇编成集，为便利研究供销社改革和指导当前工作，提供借鉴和参考。

涪陵地区供销社办公室

一九八八年十二月三十一日

目 录

一、论文、考察与调查报告

1、深圳之行(刊于四川省供销社《农村市场信息》

1985年第3期.....(1)

2、关于供销社参予市场竞争的浅议(刊于《四川省

供销合作经济》1988年第1期.....(6)

3、浅谈农村供销社改革的基本方向(刊于《涪

陵经济探讨》1988年第1期).....(9)

4、江浙学习考察之行.....(12)

5、海南考察.....(31)

6、关于彭水县葡萄乡贫困现状及脱贫致富规划的调

查报告.....(38)

7、郑州全国商品交流会的信息.....(48)

8、一九八九年榨菜生产加工情况反映.....(52)

9、考察武隆、彭水、黔江、酉阳、秀山五县发展商

品基地给涪陵地委、行署领导同志的信.....(55)

二、在涪陵地区供销社《预测与信息》发表的稿件

10、积极做好市场预测工作,为搞活农村商品流通

服务(刊于《预测与信息》1984年第1期(62)

11、怎样对企业进行经济活动分析(刊于《预测与

- 信息》1986年第17期).....(65)
- 12、关于边远高寒山区分社的调查.....(67)
- 13、坚持为生产服务，为基层服务，做好农业生产资料供应工作(刊于《预测与信息》1985年第18期).....(72)
- 14、一九八六年全区农村市场展望(刊于《预测与信息》1986年第4期).....(77)
- 15、坚持改革，努力开拓，解放思想，勇于探索，积极做好我区供销社系统的信息工作(刊于《预测与信息》1986年第12期).....(81)
- 16、深入供销社改革，增强系列化服务实力，促进农村商品生产的发展(刊于《预测与信息》1987年第2期).....(91)
- 17、深化改革，增强活力切不可忽视信息预测工作(刊于《预测与信息》1987年第3期).....(94)
- 18、深化改革，完善服务，狠抓信息，搞活经营(刊于《预测与信息》1987年第4期).....(96)
- 19、加快改革，深化改革(刊于《预测与信息》1987年第9期).....(99)
- 20、深化改革，完善商品生产服务体系，促进我区农

29. 村商品生产的发展要有一个新的突破(刊于《预测与信息》1987年第8期).....(100)
21. 要重视农村市场信息的搜集、传播和应用(刊于《预测与信息》1988年第1期).....(104)
22. 谈龙年(刊于《预测与信息》1988年第3期).....(107)
23. 展望一九八八年(刊于《预测与信息》1988年第2期).....(108)
24. 经营决策者应重视掌握市场信息(刊于《预测与信息》1988年第7期).....(115)
- 三、会议上的发言、讲话和工作意见
25. 谈谈当前农村商业工作的几点意见(在地社召开县联社主任会上的讲话).....(116)
26. 积极做好农村旺季市场的购销工作,努力完成全区供销社系统的各项工作任务(在地社召开旺季工作座谈会上的讲话).....(134)
27. 供销社的性质、地位、作用和现行改革的原则(在基层社主任培训班上的讲课稿).....(173)
28. 在那份基层社主任、贸易公司经理和废旧物资回收工作座谈会结束时的讲话.....(193)

- 29、认清形势，立志改革，把供销社的改革引向深入
(在1984年7月县、基社主任会议结束时的
总结讲话).....(200)
- 30、1987年9月2日旺季供应工作座谈会结束时
的讲话.....(212)
- 31、紧急动员起来，奋战七十天，积极做好农村市场
的旺季工作，千方百计完成今年的购、销、利任
务而奋斗(在全区供销社系统电话会议上的讲话..(218)
- 32、在全区财贸工作会议上关于供销社工作的发言
(1985年12月24日).....(230)
- 33、在全区供销社统计工作先代会上的讲话.....(244)
- 34、浅谈供销社在农村市场如何发挥主渠道作用(在
地区商业经济学会上的讲话).....(248)
- 35、全区供销社八六年旺季工作座谈会结束时的讲话
(1986年10月12日).....(255)

深圳之行

(《农村市场信息》编辑组注，一九八五年初，涪陵地区供销社朱华同志赴深圳考察回涪后，向全社干部职工工作的报告，现摘录刊印，供参考。)

经济特区的性质

经济特区的性质，关键是在“特”字上做文章，它是实行特殊的经济政策，特殊的经济管理体制和灵活多样的经济措施。具体地说经济特区主要有四个特点。

一是，特区的经济发展，主要是靠吸收和利用外资，加速经济建设，产品主要是对外出口，搞活经济交流。但它仍然是在社会主义经济的领导下，采取中外合资，合作经营企业、和外商独资经营为主，多种经营并存的综合体。

二是，特区的经济活动，是充分发挥市场调节的作用，适应国家经济发展的需要，为“四化”建设服务。

三是，对前来特区投资的外商，在税收、出境等方面，均给予特殊的优惠和方便。

四是，经济特区实行不同于内地的经济管理体制，使企业有更大的自主权。实践证明，深圳特区的经济效益很高，对特区今后的经济

发展，有强大的生命力。

因此，已开放的经济特区，由于党的政策正确，经营搞得活，经济效益高，市场繁荣，购销两旺，工业生产发展快，展望未来，大有作为。

深圳特区的新变化

1、昔日的边远小镇——深圳，经过短短三年时间的建设，现已建成一个初具规模的现代化的新兴城市。特区内已新建了罗湖、上步和蛇口三个工业区。城市建筑高大雄伟，现已建成18层楼高的房屋19幢，正在修建的44幢，还将要动工修建一座54层楼高的国际贸易大厦这是目前最高大的建筑。现代化的设备。城市的管理办法比较先进，社会安定，秩序良好，我们在那里住了半月时间，还未发现有摸包吵嘴打架的现象发生。营业员有严格的规定，服务态度很好。深圳特区的卫生比广州还好，清洁整齐，市容美观，呈现着一个现代化城市的新面貌。

2、引进了一批外资和先进技术。一九八四年底止，已与外商协议签订了2697个项目，投资额达18亿元，进口各种先进设备25000台件，为工农业生产提供了很好的物质基础，为特区的经济发展创造了良好条件。这次我们去接触了五个外商，他们还是爱国的，愿为祖国多作贡献。有一个余先生、副教授，他解放后回国，六〇年又申请出国，是一个中层资本家，接触中，他对四川榨菜、海

椒很感兴趣，准备派人联系，沟通关系。

3、工农业生产迅速发展

据了解，深圳特区的工农业生产发展很快。一九八三年与一九七八年相比，工业产值增长11倍，农业产值增长19%，财政收入增长10倍，地方外汇增加2倍。深圳市开办特区的四年中，工农业的收入超过了前三十年国民经济的总和，人民收入增加，生活水平大大提高，人民生活得到了显著改善。安排劳动力8万多人，一九八三年职工工资平均为1571元，比一九七八年增长1.7倍，农民收入840元，收入万元以上的户占20%。

深圳市是一个新兴的工业城市，他们的奋斗目标是：要把深圳建成高度文明、生产发达、外贸兴旺、市场繁荣、科教先进、环境优美、社会安定的社会主义现代化城市。

党中央邓小平同志一九八四年视察深圳特区的题词，对深圳特区作了高度评价。从深圳特区经济发展的实践证明，党中央实行对外开放，对内搞活的经济政策是正确的，对促进我国的经济建设有着重大的意义。

深圳特区的特殊小镇——沙头角镇

沙头角镇是一个特殊的小镇，距深圳市中心17公里，位于大鹏湾的西面，三面环海，一面靠陆，与香港新界一街相连，街面宽约四

米，长二、三百米，取名中英街，双方店铺相对，居民自由来往。我们的面积为0.06平方公里，有居民441户，人口2226人，是一个经商的争夺地带，双方竞争十分激烈。

4、加快“外引内联”

对深圳之行的几点体会

1、党中央的对外开放，对内搞活的经济政策是正确的。经过实地考察，现场目睹，正面接触，调查访问，加深了这一政策的认识。特区的管理制度十分严格，按劳分配硬硬兑现，服务态度良好，礼貌待客周到，体会深刻，有助于搞活内地农村商业工作。

2、经营企业是一个独立的经济实体。开发经济，繁荣市场，搞活经营，深圳经济特区重要的一条，要把经营部门改革为经营实体，实实在在地扩大经营自主权。以法律为准绳，政府只管法，企业以法经营，只要不违法，即可放手大胆让企业有自主权。各种商品价格随市场的变化而定，在规定的范围内，营业员可以自己做生意，讲求经济效益。劳动人事工资制度，完全由企业自定。

3、充分发挥市场的调节作用，运用价值规律发展经济。在国家的计划指导下，充分发挥市场调节作用，正确运用价值规律调节供需矛盾，企业自定价格的自主权，是经济特区的特殊价格政策。赵总理在最近考察深圳时指出，体制改革的核心，是运用价值规律，发挥市场的调节作用，实行政企分开，明确政企管理经济职能，减少行政干

预，建立经济立法，以法管经济，加强社会主义精神文明建设，积极引进资本主义发达国家的先进技术和科学管理的经验，保持中华民族固有的文明和优良传统。

4、加快“外引内联”步伐。发展特区经济，加强沿海地区的经济联系。出口的物资很多，如海椒等，有的商品可以购进来，商品不归类，什么都可以经营，只要销得掉。我们要积极开辟新路，创造条件，搞活我们农村市场的经营工作。

5、实行灵活多样的经济管理办法，提高经济效益，特区经济管理的基本出发点是搞活经营，以经济效益为准，真正体现按劳分配原则，拉大工资等级，奖勤罚懒，奖惩逗硬，借资本主义有用的东西，加强经济管理，严格执行规章制度。

而不是局限于老一套的条条框框。

（刊于《农村市场信息》1985年第3期）

增强企业的活力和

还要树立起

市场是商品经济

必须通过

很重要的是

观念，

不

关于供销社参与市场竞争 的 浅 议

在农村商品经济不断发展的情况下，做生意市场机制起主导作用。我们要面对现实，认识发展趋势。农村市场商品购销数量增加，流距延长，流速加快，竞争加剧。因此，我们供销社购销经营象逆水行舟，不进则退。要迎着困难上，力争上游；要面向大市场，搞活大流通，敢做大生意。要树立信心，战胜困难，争取胜利。

首先要树立“大市场、大流通”观念。所谓“大市场、大流通”就是立足当地、面向全省、全国以至国际市场，按照市场需要开拓经营，横向联合。而不是局限于老一套的商品分工、城乡分工市行政区划。要在深化改革中，以大流通的观念，把生意做好，做活，做大，不断增强企业的活力和实力。

还要树立起商品经济的新观念。主要应树立：第一，市场观念。市场是商品交换的场所，商品生产是为交换而进行的生产，商品交换必须通过市场来进行，商品经济的运动是不能离开市场的。市场具有很重要的地位和作用，市场是实现商品价值的基本环节。第二，竞争观念，竞争是价值规律的一种表现形式。竞争的观念，实际上是一种不断进取的观念。因为在竞争的条件下是胜者兴败者衰，只有勇于进

取开拓、不断创新的经营才能永远立于不败之地。

在市场激烈竞争中，经营工作的决策要正确，当机立断，这是很重要的。根据预定的目标作出行动的决定称为决策。进行决策必须有一个过程，包括：提出问题，拟定方案，方案评选，执行方案等四个重要步骤。合理的决策过程，都应遵循四个步骤，忽视和随意跳过某些必要的步骤，就会使决策带有主观随意性和盲目性。因此，作为一个供销社经营的领导者，既需要有当机立断的魄力，又必要有科学的决策程序。不作周密的调查研究，不进行系统分析，系统论证，盲目作决策，将会造成经营活动中的严重失误。我们一定要对重大的经营活动，在掌握准确的情况下，当机立断地作出正确决策。

经营活动中的正确决策，很大程度上决定正确进行市场预测。因此，我们要加强市场预测工作，做好预测工作。预测是调查过去和现在的客观存在的事实，分析真实情况发展变化的规律，据以判断未来。简卑地说，预测就是预计和推测。市场预测，就是收集和掌握大量的信息，通过科学的方法，对市场商品需求发展趋势的分析和预见。这是面对大市场，搞活大流通，敢做大生意必不可缺的重要条件，我们供销社系统每一个能干的经营管理者必须重视和加强市场预测工作。

按照农村市场发展的情况，购销工作要认真地做好如下几点：(1)调整经营体制，不断地理顺内部关系，立足服务，搞活经营。(2)面向大市场，调整经营方式，经营措施，经营网络，经营手段，要以变应

变。(3)在城镇和大场镇逐步建立供销社的综合贸易商场，扩大农产品交换，适应消费心理变化，增强工业品的销售力。(4)购销工作要充分发挥供销社的群体优势。(5)提高采购人员的素质，加强组织培训，严格管理。基社要统一组织进货，把好进货关，专业商店要归口进货，批发要专，零售可以交叉综合经营。念好“进货商品经”：计划商品主动进，紧缺商品积极进，高档商品选择进，当今商品及时进，一般商品适当进，积压商品停止进，搭配商品拒绝进，倒流商品避免进，当地有货不到外地进。这些组织进货警句可供我们基社采购人员参考。总之组织进货是购销工作好坏的基础，千万不可忽视。(6)整顿提高农村“双代店”。要进行一次认真的整顿，组织确定好“双代员”，发现不好的要调换，重新组合发挥作用。要加强经常性的管理，防止资金流失和商品损失。要求基社都要配一个“农村双代店管理员”，要落实承包责任制，造成损失要追究经济责任。

(刊于《四川供销合作经济》1988年第1期)

浅谈农村供销社深化改革

的基本方向

一九八八年我区供销社系统要加快改革、深化改革，以改革总揽全局，推动各项工作，增强改革意识，提高投身改革的自觉性，把握住供销社改革的基本方向。供销社要按照合作社原则，尽快办成农民的合作商业，完善商品生产服务体系，沿着党的十三大制定的社会主义初级阶段的基本路线前进。

深化供销社改革要坚持三条原则。一是坚持马克思列宁主义合作制的基本原则，在所有制、分配制、经营制等方面，真正按照合作制来改革，把供销社办成名符其实的合作经济组织。二是坚持为农民服务的方向。在经营思想、经营范围、经营方式等方面真正体现为农民自我服务，使供销社变为农民在商品流通领域的真实代表。三是坚持搞活企业强化管理、完善企业经营机制，增强企业实力，提高企业素质和经济效益，在竞争中不断壮大发展。

按照党中央(87)5号和国务院(87)55号文件制定的供销社发展蓝图，一九八八年我区供销社深化改革的基本方向，以及总体上要做好的六项工作是：(1)把坚持加快深化供销社体制改革的正确方向放在首位，要按照合作社的组织原则，逐步把供销社真正办成农民的合作商业组织，把县(市)联合社办成强有力的经济实体。为此，要在全区供销社

社系统内，广泛深入地开展一个关于合作社原则的再学习活动，学习刘少奇同志论合作社思想，增强深化供销社改革的自觉性和迫切感。

(2)坚持供销社办社的宗旨，把供销社的工作重点，放在全心全意为农民生产、生活服务和为乡镇工业服务上，只有这样，才能使供销社与农民经济利益的结合更加紧密，才能体现供销社为农民服务的宗旨，才能在市场竞争中不断发展。(3)为了更好地服务农村，致富农民，必须大力完善商品生产服务体系。扶持农村商品生产的发展，要在保证搞好综合服务的同时，根据发展多种经营生产的不同特点，把产前、产中、产后的多功能服务联结起来，为生产者提供及时、方便、优质、低偿服务。要坚持因地制宜，从实际出发的方针，以满腔热情的态度，帮助农村生产提高规模效益，并积极慎重地以供销社为依托，参与组织发展多种形式的专业合作社、专业生产者协会和其它形式的经济合作与联合，帮助农民群众致富。(4)广泛发展横向经济联合，要把横向经济联合引向深度的、紧密的、多层次的发展轨道。要特别注重与村办企业、联户办企业的经济联合。供销社要以一个县(市)为主体，发展商品流通服务网络，走群众联合之路，共同增强供销社参与大市场、大流通的竞争实力、活力和辐射力。尤其是县城供销社的经济实体，要向多功能的、现代化的经营服务中心发展。(5)以承包经营责任制为重点，抓好深化企业内部机制改革。承包经营责任制要真正实现责、权、利相结合，三者利益相统一，搞好企业内部的分配制度，这