

商业统计参考资料

(内部学习资料)

第 一 辑

上 册

山西财经学院计划
统计系统计教研室编

1980年12月

目 录

三十年来商业工作若干问题的探讨

.....河北省商业局学习班材料 (1)

商业是沟通计划和市场的重要工具.....余树远 (24)

充分发挥社会主义商业的桥梁和纽带作用

.....孙连成 (27)

朝鲜社会主义商业的几个问题.....杨学忠 (34)

苏联的商业订货与工商经济合同.....余兴发 (40)

谈谈国外商业的现代化.....何建平 (47)

什么是商业现代化.....商业部科技局 (54)

从历史对比看商业的经济效果.....万典武 (56)

世界商业之最.....张绍文 (59)

关于社会主义统一市场.....林文益 (61)

谈谈有关市场方面的几个问题.....周德章 (72)

要重视市场需要的预测.....王秋山 杨春祥 (80)

实行按需生产必须加强市场预测.....徐人仲 (83)

社会主义商品经济必须加强市场预测

.....吴同光 曹厚昌 (86)

重视商品供需平衡问题的研究.....刘成瑞 (91)

谈谈用经济办法管理社会主义商业.....王清海 (94)

试谈商业管理体制改革.....詹宏松 (100)

搞好零售商业建设、改进零售商业管理工作

.....罗 剑 (105)

美国零售商业管理情况·····	陈凯颐 (120)
国外零售商业的几种形式·····	陶 珩 (129)
国外商业的几种零售方法·····	斯 同 (135)
谈商业企业经营管理中的几个问题·····	陈树秋 (138)
管理零售企业商品库存的好方法·····	王宜泰 (144)
社会主义的一种购销形式·····	邢志飞 (151)
关于合作商业几个问题的探讨 ·····	周汝礼 季干青 赵宁禄 (154)
对“自农村社队及社员购进总值”及其分组 指标的浅见·····	匡树茂 (165)
谈谈城市商业网点的设置·····	罗秀仓等 (167)
要按经济区域设置商业批发机构·····	刘升平 (171)
解决城市商业网点不足的途径何在·····	(175)
城市商业采取批零结合好·····	张涌敏 (180)
社会商品购买力若干问题的探讨·····	刘都庆 (182)
社会商品购买力、社会商品零售总额·····	宗 文 (191)
关于社会购买力计算范围的一些问题·····	翁礼馨 (192)
我们是如何编制商品购买力的·····	太原市统计局 (203)
关于职工生活费用变动情况的调查问题·····	宋锦剑 (215)
全国物价会议座谈的几个经济问题·····	冶 之 (233)
关于价格形成和价格管理体制改革的 一些问题的探讨·····	陈肇斌 (236)
物价指数的编制·····	官著铭 (249)
关于零售物价指数·····	杨树庄 (251)
农产品质量差价·····	李元厚 (255)
三类农副产品议购议销价格·····	潘 惠 (256)
改革城市蔬菜价格管理办法的几点意见·····	李明治 (258)

当前苏联物价管理概况·····	余兴发 (261)
国外消费价格指数的计算方法简介·····	杨树庄 (270)
世界各国经济基本统计资料 (五) ——	
贸易额指数、消费物价指数、货币供给量·····	(275)
世界上那些城市的物价最贵, 那些城市最	
便宜·····	(282)
关于编制商品质量变动价格指数中的几个问	
题·····	锦秀田 (283)
质量变动价格指数的编制方法·····	李惠村 (299)
物价指数反映质量变动的尝试·····	李惠村译 (322)
职工生活费用指数·····	宗 文 (324)
谈谈工农业产品的剪刀差问题·····	振 治 (324)
谈谈工农业品价格的剪刀差·····	季龙 路南 (329)
谈谈工农业产品价格剪刀差问题·····	姜兴渭 (336)
工农业商品比价和剪刀差的几个问题·····	张国藩 (345)
积极推行农副产品收购合同	
·····	《贵州日报》评论员 (352)
厂商理论·····	毛立本整理 (355)
经济模型 (Economic Model) ·····	(386)
现代旅游业·····	王立纲 (389)

三十年来商业工作若干问题的探讨

(一) 摆正生产和流通的关系，认清商业部门的基本职能

做了几十年的商业工作，是否就对生产和流通的关系摆正了？是否就对商业的地位、作用认清了？恐怕还不能这样说，理由之一是在我们三十年历史上对这个问题有过大反复、大争论；理由之二是在当前的时期对商业应该怎么看、怎么办也值得人们深思。

大家知道，商业是第三次社会大分工的产物，只要存在商品交换就必然要有商业，生产和流通的关系，生产是决定的因素，流通反作用于生产。这些基本原理本来是毫无疑问的。但是，我们在历史上却对商业、商品交换、商品流通犯过两种倾向：一是削弱它否定它；一是夸大它。前者表现为否定商业部门的基本职能，后者表现为单纯商业观点。两者带来的危害都是很大的。因此，有必要认真总结，重新认识。

一九五三年，我国进入有计划的经济建设。由于我们在长期战争中的商业担负有重要的供给性任务的历史缘故，一旦进入新时期，对商业工作的基本任务缺乏认识，转不过弯，因而制定了要国营商业压缩库存、挤出资金（即所谓“泻肚子”），投资于工业建设的错误方针。这个方针所以是错误的，因为它不是通过发展壮大商业的办法来为国家积累建设资金，而是削弱自己；这个方针所以是错误的，因为它背离了国营商业担负的改造资本主义工商业的历史性任

务；这个方针所以是错误的，还因为它没有正确处理生产和流通的关系，单纯从商品流通出发考虑问题，没有生产观点，结果带来一系列严重问题：工农业产品收购减少，国营工业和合作社商业遭到困难和损失，市场上出现公退私进的局面，国营商业在市场上的领导作用削弱。可见，凡是违反了客观规律的好心良愿，也是没有例外地要受到惩罚的。这一年夏季，在周总理的直接领导下，召开了全国财经会议才纠正了这一方针性错误。也从此开始，才把从根据地时期形成的，以主要讲经济和财经关系的“发展经济、保障供给”方针，运用在生产和流通上来。这是在花了学费之后才使我们的头脑清醒过来的。

一九五八年，陈伯达之流在刮“共产风”的同时，利用人们怕商品亦即怕资本主义的心理，鼓吹废除商品生产和商品交换，造成极为恶劣的影响。毛主席严厉地斥责了他，说按照他的观点去做，实质上就是剥夺农民。这一年，商业部还围绕商业的职能和商业部门的生产观点问题，展开了一场辩论，有人主张商业部门应当“跳出购、销、调、存、赚的圈子”，大办工业，说这样才有生产观点，否则就是没有生产观点。他们不理解商业部门的基本职能是组织商品流通，商业部门的生产观点应当是通过购、销、调、存和积累建设资金去体现的。正如毛主席当时对商业工作一次谈话中所明确指出的：“商业工作从生产出发，主要是完成流通过程，不流通，消费者就得不到满足，通过流通才能继续生产。”“商业还是办商业，否则变成工业，还得另外搞商业。”你要跳出商品流通的圈子，取消商业，别人还得搞，这是不以人们意志为转移的客观要求。还应指出，用不搞商品流通、取消商业、大办工业的办法来强调所谓的生产观点，

其结果只能导致对生产观点的否定，因而是极其错误的，十分有害的。但是，笼统地用“大购大销”、“生产什么，收购什么，生产多少，收购多少”的办法去无限地超越国家计划指导范围地，扩大商品流通来说明我们的生产观点强，同样是极其错误的，十分有害的。这也是一九五八年和一九五九年我们所犯过的一大错误，以致盲目收购了大量的没有使用价值或不适用的商品，给国家造成报废和折价损失达一百亿元。

文化大革命时期，又重犯了同一九五八年所犯的性质相似而形成不同的否定商业部门基本职能的错误。“四人帮”任意歪曲马克思所说的“资产阶级权利”的原意，并把商业、商品生产和商品交换与之统统搅在一起，胡说无论从形式和实质上看，社会主义商品生产和商品交换都是产生资本主义和资产阶级土壤。因而不但不允许我国本来很不发达的商品经济有个大发展，相反，必须加以限制和削弱。还要提到的是过去对“流通决定生产论”的批判及其效果如何看法问题，说生产是基础，没有生产，就没有流通；离开了生产，商业便成了无源之水，无本之木。这当然是马克思主义的，任何只从单纯商业观点出发都是不对的。但是，产品必须通过分配、交换的中间作用才能进入消费，否则，就不能扩大再生产。在这个意义上说，流通又起决定作用。因此，笼统的批判“流通决定生产论”是片面的，对正确处理生产和流通的关是不利的。社会主义基本经济规律表明，满足社会需要是社会主义生产和交换的根本目的。按照这一规律，要求工厂按国家和人民的需要安排生产，换句话说，要求“以销定产”，而不是片面追求产值，不顾市场需要。商业部门比较了解消费需要，向生产部门反映情况，提出要求，

是它的正常职责，无可非议。当然，在目前情况下，要完全做到“以销定产”也是不现实的，主要原因是有些商品供应不足；其次，也不能说商业部门完全能够代表消费者反映需求，何况市场上往往会出现某种假象，此外，还有个工业“五定”和产销合同的确实保证问题需要解决。不过在具体实施上可以从实际出发，对不同商品区别对待，逐步过渡。

现在，我们的国家已经进入一个新的历史时期，各项工作着重点都要转移到现代化建设上来。商业怎么办？我们大概不会再干出过去那种“泻肚子”支援工业建设，跳出商业圈子大办工业的傻事蠢事了。而不会出现别的什么倾向呢？我们过去反反复复的事太多，不能不提起注意。当前大家都谈要把市场搞活，要恢复过去行之有效的办法，也要提出和实行一些新办法，比如允许工业在一定范围内的自销产品，经过试点组织农工商联合企业等等都是必要的。但是，任何新的尝试都不能以削弱、瓜分、否定商业这个专门行业为代价，使我们返回到第三次社会大分工以前的那种状态去。现在有的地方有一股风，提出要“撤销一级站，解放生产力”，搞什么“自由生产，自由销售”，是很值得注意的。相反，在新时期，生产要大发展，流通也要大发展；在新时期，社会专业化分工协作要发展交换和新的服务领域也要发展。总之，在新时期，发展经济必须包括大力发展与现代化工业、农业、交通运输业相适应的商业在内的整个经济工作，而不是把商业工作放在发展经济之外，不然就无从谈起保障更加宏伟的供给任务了。我们要解放思想，也要实事求是，而总结和正视我们自己历史上正反两方面的经验正是实事求是的重要表现。我们要学习外国搞商业的经验，并同我国实际情

况结合起来，走出一条适合我国情况和特点的实现现代化的道路来。

（二）坚持多条流通渠道的社会主义统一市场

一九五六年，我国基本上完成了对资本主义工商业的社会主义改造，结束了资本主义市场和社会主义市场并存的局面，形成了在国营商业领导下的社会主义统一市场。当时对于如何建立一种适合我国情况和人民需要的社会主义市场这一新课题，做了一些探索和实验。由于既强调统一市场，又比较注意多条渠道，因而市场比较活，防止了在所有制变革中出现死滞的现象，群众满意。一九五八年，从反面教育了我们。首先，在所有制方面前进过猛，社会主义商业搞国合合并、政企合一，合作商店（小组）实行“关、停、并、转”，小商小贩大量直接转入国营商业，农村集市贸易被关闭；其次，国营商业搞无所不包、无所不能的大购大销，这样，就把统一市场变成了独家经营，把多条渠道变成一条，以致商业网点撤并减少，经营特点消失了，花色品种单调了，服务质量降低了，给生产和人民生活带来极大不便。一九五九年，开放了农村集市贸易，一九六一年，恢复了供销合作社，一九六二年九月，中共《关于商业工作问题的决定》在总结以往六年正反经验的基础上，肯定了国营商业、合作社商业、集市贸易是现阶段我国商品流通的三条渠道。至此，市场形势渐趋活跃，一些支毛渠道除选购、工业自销等外，其他逐步恢复。如供销社恢复后在城市建立了贸易货栈，实行高来高去的议价购销；合作店（组）从社会主义商业退出后，恢复了原有的一些经营方式和特点，集市贸易的价格也由高到低地逐步降了下来。但是，到了文化大革命时期特别是一九七〇年，又重犯了一九五八年把多条渠道合并

为一的错误，凡是搞活市场的措施，几乎全被否定。国营商业独家经营的局面重新出现，没有多条渠道的社会主义统一市场就失去了其本来的含义，从而带来一系列问题，受到各方面的责难。总之，本来统一市场和多渠道是对立的统一，但我们往往只求统一性，忌讳多样性，更不是在发挥多样性的优势中去加强领导，求得更好的统一性。结果，势必是把统一市场变成独家经营，渠道单一，市场死滞。

流通渠道问题上的两次大反复，说明了所有制形式是流通渠道的决定因素。过去我们不顾生产力发展水平，错误的认为社会主义公有制水平越高越好，因而流通渠道也就随之单一。可见，流通渠道所以单一，究其原因是出在所有制过度的左倾错误上。现就有关集体所有制商业作为一条流通渠道问题加以分析。

建国前后在农村普遍建立起来的供销合作社，作为农民自己群众性的经济组织，实行民主办社，开展城乡物资交流，促进生产发展，把农民团结在自己周围，大大地削弱了资产阶级同农民的联系，为改造小农经济做出重要贡献。但自一九五八年、一九七〇年两次共十年把供销社并入国营商业，社员股金基本上没有了，公有化水平极大地提高了，实际上变成了农村的国营商业。与此同时，它在经营思想作风上的优良传统和特点消失了，无形中又沾染了“官商化”的某些作风。一九六二年、一九七六年两次共十二年恢复供销社，随之采取了很多活跃城乡市场的有效措施，但“官商化”作风未除。由于供销社所有制形式由集体变为全民，它作为国营助手的一条独立的流通渠道便不复存在了，而变为同国营商业一样的实行城乡分工的一条主体流通渠道。这样，三条流通渠道实际上就变成了两条，如果关闭了集市贸

易，那就剩下一条了。

至于集体所有制的合作商店（小组）则遭遇的是另外一种情况，在公有制水平越高越好的思想支使下，不仅从来没有把它当作一条流通渠道来看，而且始终把它视为“资本主义尾巴”来砍。一九五八年和一九六〇年城市公社化时，对它实行“关、停、并、转”，一步登入国营商业；一九六一年在部分地区刮过一股砍尾巴的风；文化大革命中，更在政治、经济等方面歧视他们，并把一大批小商小贩赶到农村劳动。这样，全国小商小贩从一九五七年的三百五十九万人，到一九七八年减为六十一万人，减少百分之八十三，实践证明，由小商小贩组成的合作店（组），在某些方面具有国营商业所不及的优点，比如他们起早贪晚，经营灵活，接近居民，便利顾客等等。如果把他们的力量充分地组织起来，是搞好商品流通的一支十分可观的队伍。特别是在供销社已经变为同国营商业一样的主导的流通渠道的情况下，合作商店（小组）这个真正的集体所有制商业代之作为国营助手的一条流通渠道，是当之无愧的了。

这样，一九六二年确认的三条流通渠道，在新的条件下应当改变如下：全民所有制商业（国营商业、合作社商业）为主，集体所有制商业（合作商店、合作小组）为助手，集市贸易（农村集市、城市农贸市场）为了补充的三条流通渠道，组成我国新时期的社会主义统一市场。至于工业自销，在很大程度上实际还是由外地商业部门买去销售了，因此不做为一条单独的流通渠道看待。

（三）商业管理体制要兼顾中央、地方、企业利益，注意经济效果

在我们的历史上，两次把多条渠道变为国营商业独家经

营的同时，国营商业内部的管理体制也发生过两次大撒手，加上原来体制本身的种种弊病，使得市场死滞和混乱的现象更加严重。

我们国营商业管理体制的变迁历程是：

一九五〇年，建立了全国性的高度集中统一的 管理体制：国内商业、对外贸易都统一于贸易部；管理机构和经营机构合一（即站、司合一）；在全国范围内实行商品大调拨和资金大回笼（贸易金库）制度。这是当时形势的要求，不这样，就不能有效地打击投机资本，扭转长期的物价上涨和市场混乱的局面。

一九五三年，进入大规模经济建设，原来高度集中的管理体制所存在的许多问题暴露了出来。比如：管理兼经营机构这种双重任务，往往导致人们偏重于按行政区划设置下级机构和按行政区调拨商品，引起中间经营环节增多；由于商品大调拨、资金大回笼，助长了“吃大锅饭”的供给制思想，无钱向上要，亏损向上报，不计成本，不讲核算，不利于资金周转和经营管理的改善；地方商业和基层企业的职权很小，不利于积极性的发挥。为此，学习苏联的经验，按照“统一领导，分级管理”原则，进行了较大的改革，改革的中心是将管理机构与经营机构分设，按经济区域设立批发站；改变商品大调拨制度，企业之间建立合同制的 买卖关系；停止贸易金库制，各级企业都核定资金，实行独立的经济核算制。这种改革符合社会主义经济发展的客观要求，收到明显效果。

一九五八年，国民经济管理体制针对“一五”时间过分集中的情况，进行了较大的改革；同时，就商业管理体制来说，在对私改造任务提前完成的情况下，如何将工作全面

地转移到为生产和为人民生活服务这方面来也需要加以改革。这次对商业管理体制改革的**原则**是“统一计划，分级管理”，主要内容有：**撤销专业公司**，将它与同级商业行政部门合一，成为其内部的专业局（处）；将全部企业划分为中央主管企业（由商业部的专业局与当地商业行政部门双重领导，以专业局领导为主）与地方主管企业两类；各级商业企业利润实行中央和地方金额分成的办法，百分之八十归中央，百分之二十归地方；将全国商品分为一、二、三类，实行由中央和地方分级管理。这次改革，开始改变了照搬苏联高度集中管理办法带来的一些弊病，扩大了地方权限，实行了商品分类分级管理，采用了一些经济办法，这些方面是**有成效的**。但是，**权限的下放**过多过急，特别是由于**政企合一**，**以政代企**，**撤销了专业公司**，造成商品调拨不灵，许多好的管理制度被废弃，使地区之间、产销之间正常的经济联系遭到破坏。

一九六二年以后的几年，在国民经济调整中，党中央提出了“大权独揽，小权分散”的原则。国务院决定恢复商业部系统的各级专业公司，实行“集中领导、分级管理”原则，并根据业务情况，将专业公司分为三种类型，实行不同的管理办法，将商业部系统各级企业的资金，收归商业部统一掌握。在全国范围内推广唐山地区按经济区域调整商业机构、合理组织商品流通的经验，撤销了按行政区划设置的**二级批发站**。这次改革的步子虽然迈得不大，但由于采取了上述一些经济办法，不仅扭转了商品调拨不灵，管理混乱的局面，而且为进一步改革提供了有益的启示。

一九七〇年文化大革命进入“斗、批、改”阶段。在反对“条条专政”的口号下，在国家机关大精简、大合并的影

响下，商业部在四部（加上粮食部、供销总社、工商管理总局）合并的同时，不仅撤销了专业公司，还撤销了专业局，部管的一级批发站等企业事业单位全部下放；部管的商品大部分下放；商业企业的财务收支列入地方财政预算，使财务活动脱离商品活动。总之，下放得比一九五八年彻底得多。各地又照此办理，层层下放。这样，“条条”被割断了，“块块”又联结不起，上下脱节，各自为政，造成一片混乱局面，给商业工作带来严重的损害。直到粉碎“四人帮”以后，才又强调集中统一领导，逐步恢复了文化大革命以前的办法，情况有所好转。

以上情况表明，商业管理体制的改革是个极为复杂的问题，它必然要受到整个政治形势的影响，并受到国家经济和财政管理体制改革的直接影响。离开这点而想要单独行事，只作一般的局部的小改是可能的，大改或不去大改则往往都是困难的行不通的。除此客观因素外，为什么过去有的时期或有的改革措施收到较好的效果，而在更长的时期或更多的改革措施收到的效果差甚至失败呢？要回答这个问题必须从我们主观上，从管理制度本身找原因，实践告诉我们，毛病大体出在如下几个互为关联的问题上，而不仅仅是一个集权和分权的问题。

第一、没有处理好集权与分权的关系。过去口头上也说要发挥两个积极性，但往往只顾一头，一偏偏到这一头，一偏又偏到那一头，形而上学多，辩证法少，不能同时发挥中央和地方两个积极性，尤其是在谈下放职权时没有分权给企业，没有发挥包括企业在内的三个积极性，没有兼顾各方面的利益，这样自然就不会收到效果的。

第二、没有处理好行政与经济的关系。过去说改革总是

跳不出是由上级行政管还是由下级行政管的圈子。因此只能是由行政变行政，不论是由谁管，都在本质上没有改变；同样，只要是由行政措施变为经济措施的改革，不论是由谁管，都会收到效果的。当然，也有例外，比如搞形式上的经济措施，实质上的行政措施（如专业总公司），徒有其名是不会有什​​么效果的。

第三、没有处理好计划与市场的关系。过去强调集权，主要是认为计划管理水平愈高愈好，这样就把计划管理同利用市场和价值规律作用对立起来。不仅削弱了经济生活中横的联系，并往往以实物联系取代了价值联系。这样，计划管理水平越高，市场调节作用就越小。

上面三个关系说明了三对矛盾，而这三对矛盾之间又是什么关系，什么是矛盾的主要方面呢？我们认为，上下职权固然要分得适当，必要的行政措施也不能排除，计划管理必须坚持，但是，问题的焦点是如何充分利用以市场和价值规律为中心的经济措施，这才是必须紧紧抓住的矛盾的主要方面。那么，能不能说凡是经济措施都是无容置疑的，可以不加区别地采用呢？我们说这还要看哪一种的经济效果最佳，要择优而取，不应“饥不择食”。因此，商业管理体制的改革还应同经济效果这一根本问题联系起来考虑，才能收到更好的成效。

（四）正确处理产销关系

我国社会商品零售额，一九七八年为一千五百二十七亿元，比一九五〇年增长七点六倍，而社会商业人员占全国人口的比例由一九五〇年的百分之一点五，降到一九七八年的百分之一，这充分表明了商业人员工作量的繁重程度。几百万商业人员担负着从商品购进、储备、分配、调拨到供应给

消费者的流通任务的全过程。我们的经营质量如何，商品流通是否顺畅，直接影响到生产的发展、消费者的利益和国家建设资金的积累。做好工农业产品的收购，是发展生产，保障人民生活需要的物质基础，也是做好商业工作的起点，特别是在长期处于商品不足情况下，显得尤为重要。

农副产品收购中的统、派、议购形式有着一个历史的形成过程。一九五三年，随着大规模经济建设的开始、职工的大量增加，对粮食的消费相应增多，同时，为了把小农经济纳入计划轨道，并割断城乡资本主义的联系，以利于改造批发商的需要，国家实行了粮食的统购统销，接着对食油、棉花实行了统购统销。一九五五年，为了保证掌握在千家万户小生产者手中的生猪收购，在全国推广了派购。以粮、猪为代表的实行统购、派购的还有一些主要农产品，除此而外的农副产品都实行议购。一九六二年，党中央《关于商业工作问题的决定》将统、派、议这一收购形式肯定下来。统购、派购这一行政措施在我们生产力水平不高，商品不足的历史条件下，是十分必要的。统购是一种比较长期性的政策，派购将随着生产和供应情况的好转将逐步缩小范围，但也不会在短期内取消的。还应看到，对统购、派购也不能看成是单纯的行政措施，它还附加有预购、奖售、换购、加价等奖励措施，这实际上是在两种价格存在的情况下的一种物质的或价值形态的补偿，形成了一套行政措施与经济措施相结合的各取其利，互为补充的购销形式。事实证明，在生产正常情况下，广大农民对于这种收购形式也是能够接受并积极支持的。过去对此意见最大的不在于是否要统购、派购，而在于政策不落实（例如自留地、家庭副业遭到批判，禁养母猪、限养肉猪，派购鸡蛋却不准养鸡），在于高指标、高征购和

购留比例不适当，在于价格不合理，在于压级压价和强迫命令（例如收蛋“抠鸡屁股”）等。当然，也要防止先留后购，交售饱食大肚猪以及把超产超购并给予加价奖励的粮食也说成是购过头粮等有损于国家利益的倾向。

工业品收购中的统购包销，原来是对资本主义工商业改造一种形式，以后一直沿用下来。它在当时对于有计划地组织生产，以利于商业部门集中掌握货源、统一安排市场起了重要作用。在对私改造以后，它的弊病逐渐暴露了出来，陈云同志及时指出应当改变这种购销形式，主张分别采取购包销，选购、代销，工业自销等形式。但由于种种原因而一直未能得到改进，以致不论工商都可以不按照具体商品的产销规律办事，商业变成“官商”、工业变成“官工”，都可以不关心产品质量，不关心销路，一点竞争性也没有。

为了正确处理产销关系，在购销形式上应当逐步缩小统得过死过多的行政措施，更多地采用经济措施。对于农副产品收购，要适当缩小统购、派购范围，逐步扩大定购、议购范围，并继续开展对重要商品的议价购销业务，以调动农民生产的积极性。对于工业品收购，要按照不同商品分别实行商业、统购、包销、订购、选购和工业自销，现在对商业收购部分似乎没有什么争论，问题是多大幅度比如百分之七十还是八十有不同看法。要适应它们各自的流通规律，不一定凡是大商品一概搞计划性（其中品种、规格、花色复杂多变的商品也应允许选购、自销），也不一定凡是小商品一概搞自由性（其中少部分商品如打字机、计算机、打火石以及部分少数民族特需商品也可以定点生产供应）。总之，要搞的灵活一些，不要“一刀切”。

为了正确处理产销关系，除了把购销形式搞活以外，还