

農村研究叢書（1）

農產品流通 與 市場建設



廣東省農村發展研究中心編

农产品流通与市场建设

广东省农村发展研究中心

农产品流通与市场建设

出版：广东省农村发展研究中心

印刷：广州市红旗印刷厂

850×1168毫米 32开本 工本费：3.50元

广东省非营利性出版物准印证

〔92〕粤印准字第162号

《农产品流通与市场建设》

目 录

大力搞好农产品流通，促进农村商品经济发展（代序）	谢 非（ 1 ）
--------------------------	----------

一、专题论述

建立健全农村流通体制	朱森林（ 13 ）
积极支持农民组织起来，进入流通领域	凌伯棠（ 18 ）
深化流通改革，形成有活力的运行机制	刘维明（ 25 ）
论流通改革与市场机制	
——对广东农产品流通改革的看法	吴 硕（ 31 ）
论重流通和大市场	张 井（ 37 ）
论发展农产品流通	马恩成（ 50 ）
广东农村商品市场的发育和完善	许 浜 张成颐（ 57 ）
论期货市场与农产品流通	
——兼论我国农产品期货市场的建设	
	樊均辉 温思美（ 64 ）
广州市深化农副产品流通体制改革研究	
	吴操文 傅跃华（ 75 ）

二、市县总结

强化流通服务，促进“两个转化”	陈邦贵（ 85 ）
标本兼治，重在治本	

——肇庆市鼎湖区搞好农产品流通的做法和体会

- 黄锡钧 (95)
- 改革流通体制, 搞活商品流通..... 中共顺德县委 (105)
- 企业集资办市场, 为搞活流通服务..... 深圳市人民政府 (111)
- 培育专业市场, 促进农副产品流通..... 普宁县人民政府 (119)
- 建立多层次、多渠道、多形式的流通体系... 东莞市农委 (126)
- 强化流通服务, 推动水果生产
- 中共高州县委 高州县人民政府 (135)
- 完善产销服务体系, 发展北运瓜菜生产
- 中共湛江市委办公室 湛江市人民政府办公室 (142)
- 利用优势, 开拓市场, 大力发展南菜北运
- 中共化州县委 化州县人民政府 (149)
- 发挥农资部门主渠道作用, 努力搞好农资供应“三服务”
- 电白县人民政府 (157)

三、典型调查

- 一个正在走向规范化的农产品批发市场
- 对布吉农产品批发市场的调查 王沾湄等 (165)
- 一个新型的农民产销联合体
- 化州同庆(柯华士)果菜购销公司的调查
- 唐启洪 郑宏宣 (169)
- 一个以深加工搞活农产品流通的典型
- 顺德县东村管理区调查 李景源 (177)
- 既要发展生产, 又要搞活流通
- 东莞市水果流通的调查 马恩成等 (182)
- 关于流通主渠道问题的调查
- 对普宁县农村流通调查的思考
- 国务院研究室赴普宁调查组等 (191)

搞活农产品流通的一种经营形式

——东莞市茶山镇的调查许 浜等 (193)

办好专业市场，带动经济发展

——南海县专业市场调查南海县委调研室 (198)

通过服务，搞活经营

——普宁县供销社搞活农村商品流通的调查

.....许 浜 (203)

适应市场、开拓市场、搞活市场

——高州县搞好农产品流通的调查唐启洪等 (209)

编后记 (216)

大力搞好农产品流通 促进农村商品经济发展

（代序）

大力搞好农产品流通，促进农村商品经济发展的问题，是我们这次会议的一个重要议题。省委、省政府把它作为一项很重要的工作来抓。从今年2月开始就组织力量进行调查，并草拟了一个《意见》提交这次会议讨论。会后，省委、省政府还要讨论这个《意见》，审定之后下发执行。森林、伯棠和维明同志已经讲了很好的意见。典型经验介绍和大家在讨论中的很多见解，也给人以很好的启发。我联系前一段到农村基层的调查，谈几点看法。

一、充分认识搞活农产品流通的意义

在当前的农村经济工作中，为什么要特别突出地强调抓好农产品流通呢？总的来说，为了建立计划经济和市场调节相结合的运行机制，必须处理好流通和生产的关系，市场需要和计划生产的关系。我们真正把流通搞活了，就可以掌握市场信息，了解市场的需要，并据此来指导生产，减少生产的盲目性；生产发展了，又能够进一步去开拓市场，满足不同层次的消费者的需要，从而实现生产与流通相互促进的良性循环。这是充分运用价值规律，把计划指导与市场调节结合起来的一个重要方面的工作。我们抓流通工作正是从这样的思路出发，把流通体制自身的改革，作为整个改革，特别是农村经济体制改革的重要内容；通过搞好

农产品流通，推进农村商品经济以至整个社会经济的发展。

第一，搞活流通是发展农村商品经济的需要。商品生产以商品流通为前提。没有流通，产品就不成为商品。我们今天的农业生产已进入商品生产阶段。没有流通，农民生产的东西就无法经过市场交换而成为商品，其劳动价值就无法实现，也不能扩大再生产。如果农产品流通不畅，就会出现卖难、卖不到好价钱，造成亏本，增产不增收；就会挫伤农民的生产积极性，直接影响生产。生产和流通是农业商品经济发展的两个轮子，缺一不可；生产决定流通，流通促进生产并在一定条件下决定生产。改革开放以来，我省农产品越来越丰富。1990年，水果和水产品总产量分别达到328.6万吨和207.7万吨，比1985年增长182.9%和89.8%，比1978年增长11倍和2.1倍。农业商品率由1978年的47%提高到去年的67%。农业商品产值达到402.5亿元。随着农业的深度开发和集约经营的发展，今后我省农业商品生产将会以较大幅度发展。发展势头越来越好，对扩大流通、搞活流通的要求也越来越迫切。农业商品大多是季节性很强的鲜活商品，一旦流通不畅，出现积压，就会腐烂变质，造成巨大损失。这就要求流通更加多渠道、少环节、快节奏。

第二，搞活流通是加强专业化、社会化生产的需要。目前农村以家庭经营为主的联产承包责任制必须继续坚持下去。家庭经营有充分调动农民生产积极性的长处，但也存在经营分散、信息不灵、经济承受力小、产品批量不大的弱点。我们充分发展流通服务，既能帮助农民推销产品，又能及时反馈市场信息引导农民生产；并且能够以流通为纽带，连结各家各户，形成专业经营、集约经营，在新的基础上实行各种形式的联合。只有规模经营、集约经营才能形成大批量生产，才能有更多的产品进入流通。流通和生产互为依存、相互促进的关系，也体现在这里。流通服务工作的纽带作用发挥得好，就能够把一家一户的小生产和大市场

联系起来，把家庭经营和专业化、社会化生产有机地联系起来，促使家庭经营不仅和现阶段农村生产力水平相适应，而且能够逐步纳入社会主义现代化大生产的轨道。改革开放以来，我省农业内部结构日趋合理，搞活流通能使这种结构保持相对稳定和继续优化，而不致因产品流通不畅破坏已经形成的较为合理的结构。

第三，搞活流通是深化改革、完善农村统分结合双层经营体制的需要。我省农村实行家庭联产承包制之后，较早放开农副产品价格，改革农产品统派购制度。当前继续深化农村改革的重点，是在坚持家庭经营的同时，加强统一经营这个层次，发展社会化服务。其中，加强流通服务体系是一个十分重要的环节。抓住这个环节，就可以带动保鲜、储存、加工、运输等多项服务，把它们统一起来，服务于生产。流通工作抓得好，可能成为农村双层经营体制中统与分的一个结合点，成为我们完善这种体制的一个突破口。

第四，搞活流通也是密切联系群众，激励、保护农民积极性的需要。我省农民在基本解决温饱之后，刚踏入商品经济的领域，常常受到“卖产品难”的困扰，“不愁温饱愁丰收”。一些地方就生产抓生产，产品“少了就赶，多了就砍”，挫伤了农民的积极性，影响了党群关系、干群关系。在党政领导重视抓流通，流通服务抓得好的地方，农民生产不愁服务，丰收不愁流通，从心里拥护党和政府的领导，始终保持发展社会主义商品生产的积极性。

我省流通体制的改革是有成绩的，各地都有搞活流通的好经验，但整个发展状况很不平衡。农产品流通不畅仍然制约着农业商品生产的发展，主要表现为：主渠道在竞争中实力不足，搞得不活；流通领域的基础设施滞后，法规不健全；相当部分地方多渠道多形式的流通网络仍未形成，或处于放任自流状态；市场信息未能及时反馈于生产，引导大批量生产。这里既有体制的问

题，各地条件的差异问题，也有我们的领导和组织工作的问题，而首先是思想认识的问题。为了解决这些问题，我们必须把搞活流通放在调动广大农民积极性，建设有中国特色的社会主义现代化农业的大背景中，联系实际提高认识，增强抓好流通的自觉性。

二、各级领导要切实抓好流通

农产品的流通，实际上是农产品生产的延续。没有流通的生产是不完全、不充分的生产，充其量只能是自给自足的生产。生产只有和流通结合才能成为商品生产，才有预见性和计划性，产生大的经济效益。领导农村经济工作，必须强化流通意识，把流通和生产放在同等重要位置，把两者作为一个整体来抓。抓流通促生产，这是领导农业生产的一个很大转变。既然要发展商品生产，就不能不抓流通，就不能不问市场情况，不了解社会需求。如果领导者对农村经济工作只抓生产不抓流通，其领导水平就只能停留在催耕催种、简单重复的阶段，产品少了忙着赶，产品多了忙着砍。搞活流通促进生产，是学习运用价值规律的广阔领域，是农村工作各级领导者驾驭全局、发挥才干的大舞台。我们已经从很多地方看到主动抓流通、善于抓流通的领导人才。多一些这样的领导者，我们的农村经济工作就生气勃勃，富有成效。

我们要像抓企业那样抓农业。很多领导同志抓乡镇工业很有办法。其中有共通的一条经验，就是生产和经营一起抓，根据流通中反馈的信息安排组织生产。企业面向市场，灵活应变，就能获得好的经济效益。我们要把这种办法和经营机制引入农产品生产，像经营乡镇工业企业那样，认真经营农业商品生产，使农业逐步向生产经营型转变。

对于以家庭经营为主的农业生产，必须加强指导，克服盲目性。这项工作有很多方面要抓，但抓流通环节是不可缺少的。流

通工作不仅是帮助农民把产品推销出去，还要把市场信息反馈回来。这是运用价值规律指导千家万户从事商品生产的关键一环。

对于不同的地方，必须实施分类指导。流通搞得活，已经成为农产品集散地的地方，要在完善配套服务的同时，充分利用现有的销售网络和供销力量，促进周围农村农产品的销售。还没有形成批量产品的地方，当务之急是根据市场需要，结合农业深度开发和完善双层经营体制，组织基地生产，从开设流通网点开始，疏通购销渠道。

对于乡镇和管理区的经济实体来说，搞活流通正是发展壮大集体经济的良好时机。要引导这些经济实体在搞好流通服务的过程中，通过提供流通基础设施，提供流通服务，带动各行各业，促进生产，提高经济效益，增加收入，壮大集体经济。

加强对流通工作领导的一项重要工作，就是制定具体的政策措施，协调各行各业为搞活流通各司其职，各尽其责。高州县、新兴县在这方面都提供了有益的经验。党政部门只要有自觉抓流通的意识，就有很多具体的工作可做。各个部门都可以找到发挥自己作用的位置。

加强对流通的领导需要有组织上的保证。农村经济工作的各级领导者，特别是乡镇一级的领导者，要把整个农业生产作为一个大企业那样来经营，把产前产中产后的服务工作，同抓好流通服务联系起来，纳入自己领导工作的范围。所有农村工作的干部，都应从抓流通促生产入手，努力使自己成为有计划的现代化商品生产的组织者。湛江市一些地方成立“南菜北运办公室”，协调大规模跨省市的流通工作；东莞、高州等地的很多乡镇都设立专抓流通的领导小组；一些地方则组织产供销一条龙的集团公司来负责协调工作。这些做法值得各地借鉴。抓好供销队伍的建设，则是各地普遍的行之有效的经验，应当继续总结并加以完善。

三、发展多种形式的流通服务

我省各地的实践证明，发展农村商品化大生产，必须组织多层次、多渠道、多形式的流通服务，建立稳定、灵活、布局合理的流通体系。

从所有制形式来说，必须多种经济成份参与，国营、集体、联合体和个体“四个轮子”一齐转。各自发挥自己的长处，取长补短，相互结合，形成畅通、兴旺的流通局面。“没有主渠道不稳，没有多渠道不活”，这句话是很有道理的。在这里，必须强调国营和集体企业的“龙头”作用。我省供销社普遍面临着竞争激烈、实力下降、包袱沉重的问题，影响其作用的发挥。改变这种状况，需要继续深化内部经营机制的改革，特别需要转变思想，转变“官商”、“坐商”作风，积极经营农产品，积极参与流通领域的竞争。在竞争中开拓市场，扩大经营范围，争取经济效益。我们在政策上对供销社的扶持，主要是加强和改进对个体工商户的税收工作和市场管理等，真正做到照章纳税，防止偷漏税，为供销社与其他渠道的平等竞争创造条件。供销社有原来的经营基础和经济依托。应该充分发挥这方面的优势，积极进取，在发展农产品流通的竞争中，求生存求发展。

从经营形式来说，各种形式各有特点，各有长处，应该根据当地的实际和农产品生产的情况，选择最适当的形式。目前可以借鉴的形式主要有：

“农工技贸一体化”。通常是以一项农产品的基地生产为依托，由有关部门或专业公司牵头，用流通等系列化的服务联系众多农户，形成生产——加工——购销一体化的商品生产体系。肇庆市鼎湖区农口部门的8家专业公司，组织紧密型和半紧密型的商品生产体系，去年向国内外市场提供512万只三鸟（鸡、鹅、鸭），11万头商品猪，221万只鸡苗，972吨鲜蛋，2000吨塘鱼。

经济效果很好。

“定购包销”。掌握一定销路的经销单位，以合同或协议形式预先向农户定购产品，有的还定下保护价。农民根据定购安排生产，不愁销路。湛江、东莞的乡镇都有采用这个方法的。新兴县的勒竹养鸡场以记账方式向挂钩的养鸡专业户提供种苗和饲料，专业户则预交一点定金，到成鸡销售时再结账扣除。在鸡价下跌时，场向农户提供适当补贴。农民对这种定购心中有数，能够放心经营。

“分购联销”。如东莞市茶山镇，以供销社流通渠道为“龙头”，承担提供信息、贷款、指导价格等系列服务，由47家个体、联合体购销户分散收购柑橙，并迅速分给农户进行简单加工包装，再统交“龙头”集中运销。那里因此成为柑橙流通中心，高峰期参加包装的农民有3000多人。去年交易近5万吨，约占全市销售量的1/5。那里的供销社、镇级财政和农户都增加收益。

“代购代销”。经销单位派人在外地设代销点，或是请来客商，代他们收购当地产品。

“自购自销”。拥有一定批量生产的农户，亦农亦商，产销一体化经营。东莞市麻涌镇比较突出。他们自销产品，还经营镇外产品。去年销售香蕉达7.5万吨，其中出口2000吨。

“中外合资合作。”主要是资金、技术的合作，从事加工销售，产品加工技术档次较高，在国内外市场都有销路。新兴县在利用本地凉果资源和引进资金、技术相结合方面，步子迈得快。去年凉果加工产值1.1亿元，创汇100多万美元。国营或集体与外商合资合作，把形成拳头的大批量农产品加工后，向国际市场开拓，这是大有可为的。

从市场形式来说，有散布乡村的购销点，服务上门，服务到田头；有综合贸易市场，也有专业批发市场；还有“南菜北运”那样的跨省际的大规模批发市场。我们必须从当地实际出发，选

择相应的形式，由易到难，由点到面，逐步组成网络，实现货畅其流，信息反馈灵通，从而促进农业商品生产。

四、积极创造条件开拓市场

构成完整的流通市场，需要有很多方面的重要因素。农产品是比较特殊的商品，建立农产品市场体系也需要有多方面的条件。我们今天要发展农产品流通，就必须及早动手，积极从各方面创造条件开拓市场。

1. 创造名优农产品。农产品除了提供工业原料外，大多是供人们食用的。随着生活条件改善，消费水平提高，人们对农产品的需要量增加，对品种、质量等的要求也越来越高，对产品的色、香、味、型都比较讲究。农产品逐步充足之后，农产品市场的竞争也将集中表现在品种和质量上。地方不同，口味不同；时间不同，口味也会变化。我们要象抓工业产品的更新换代一样，重视研究更新农产品品种，努力创造名牌优质产品。在一种产品受市场欢迎大发展的时候，就要研究它的第二代品种，或者是更新品种。这样，就能做到“人无我有、人有我优”，还能避免“一哄而起，一哄而下”的现象。

2. 抓好反季节种植，保证产品均衡上市。这是开拓市场，取得效益的重要经验。要充分发挥广东一年四季常青的气候优势，多在这方面挖潜力，找出路，争效益。我省的“南菜北运”、“南药北调”、“南鱼北运”等，之所以搞得好的，取得显著效益，一个重要因素是发挥了季节、气候的优势。高州县依靠科技培育了反季节香蕉，保证水果淡季也有香蕉上市，一年四季有香蕉北运，且能卖到好的价钱。这些做法都值得普遍推广。

3. 办好商品基地，组织批量生产。没有批量生产，产品就难以进入流通，也无法参与市场竞争。各地都要抓住优势产品，组织基地生产。有了大批量生产，加上流通服务配套，就提高了

知名度，能把四面八方的客商吸引过来，形成产品集散地和专业批发市场。我省已有汕头的潮州柑，湛江的红江橙，高州和东莞的香蕉、荔枝、龙眼，梅州的沙田柚，信宜的山楂，佛山的塘鱼，以及多处北运菜等生产基地。这些都要继续办好，保持其优势。新办的基地，除了注意品种选择外，还要注意布局合理，服务配套。

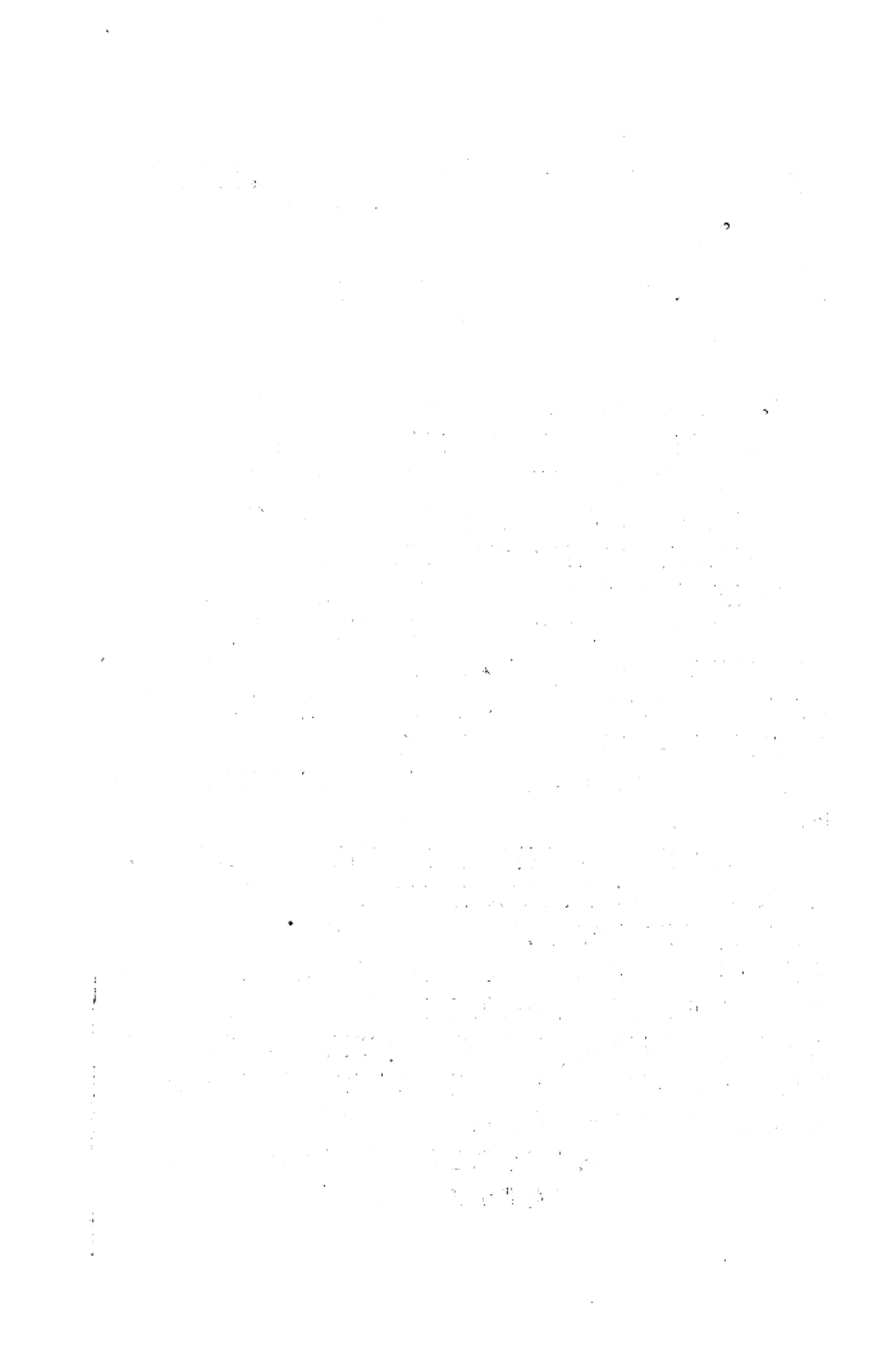
4. 加强流通和市场基础设施的建设。搞好流通，需要路通、电话通、资金通，大力发展交通、通信、贮藏、保鲜、运输以及集市场所等设施。这要从各地实际出发，量力而为，合理规划，分步实施。基础设施的资金来源，除了有可能的地方财政拨款和银行贷款外，应实行“谁投资谁收益”的原则，多渠道筹集。

5. 保障农产品收购资金。搞活农产品流通，必须改变农业流通性贷款与生产性、固定资产投资贷款的比例不相协调，重生产轻流通的状况，适当增加农采资金总量。这项资金的安排，还应向大宗农产品和“龙头”经营单位倾斜，确保重点。由于农业生产是露天作业，既受市场波动的影响，更受气候变化影响，经营风险较大。各地方可以根据现有的条件，尝试建立农产品经营风险基金制度。

6. 组织科研力量，支持发展流通。从改良品种，引进良种，培养反季节产品到包装、贮藏、保鲜等，都要依靠科学技术。基层农业科研单位应该充实力量，全力投入。农业技术和优良品种的引进工作必须继续抓紧。省、市科研单位的科技兴农、科技扶贫工作，应重视对农产品流通领域科研活动的支持。我省已确定依靠科技进步发展经济的战略。农产品流通作为牵动农村经济以及整个社会经济的重要环节，其科学技术水平的提高，必将对我省发展社会主义商品经济产生积极的推动作用。

谢非同志在全省农村工作会议上的讲话

（登载于1991年7月20日南方日报）



一、专题论述