

THEORY AND PRACTISE ON
AGRICULTURAL PRODUCTS CIRCULATION

农产品流通 理论思考与实践探索

——北京新发地市场的实践与经验

张玉玺◎著

农产品需要通过流通环节才能实现其使用价值和价值

农产品流通是否畅通，关系着中国整个经济的运行效率与质量，涉及农业现代化，涉及农产品生产者和消费者的切身利益，影响着社会的稳定。改革开放30年来，以市场为导向的农产品流通体制改革不断深化，中国农产品流通取得了很大的成效。



社会科学文献出版社
SOCIAL SCIENCES ACADEMIC PRESS (CHINA)

农产品流通 理论思考与实践探索

——北京新发地市场的实践与经验

张玉玺◎著



社会科学文献出版社
SOCIAL SCIENCES ACADEMIC PRESS (CHINA)

图书在版编目(CIP)数据

农产品流通理论思考与实践探索：北京新发地市场的实践与经验/
张玉玺著. —北京：社会科学文献出版社，2012.7

ISBN 978 - 7 - 5097 - 3444 - 5

I. ①农… II. ①张… III. ①菜篮子工程 - 研究 - 北京市 IV. ①F327.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 107289 号

农产品流通理论思考与实践探索

——北京新发地市场的实践与经验

著 者 / 张玉玺

出 版 人 / 谢寿光

出 版 者 / 社会科学文献出版社

地 址 / 北京市西城区北三环中路甲 29 号院 3 号楼华龙大厦

邮政编码 / 100029

责任部门 / 财经与管理图书事业部 (010) 59367226

责任编辑 / 许秀江

电子信箱 / caijingbu@ssap.cn

责任校对 / 白桂华 白秀君

项目统筹 / 恽 薇

责任印制 / 岳 阳

经 销 / 社会科学文献出版社市场营销中心 (010) 59367081 59367089

读者服务 / 读者服务中心 (010) 59367028

印 装 / 北京季峰印刷有限公司

印 张 / 25.5

开 本 / 787mm × 1092mm 1/16

彩插印张 / 0.5

版 次 / 2012 年 7 月第 1 版

字 数 / 381 千字

印 次 / 2012 年 7 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978 - 7 - 5097 - 3444 - 5

定 价 / 98.00 元

本书如有破损、缺页、装订错误，请与本社读者服务中心联系更换

 版权所有 翻印必究



北京新发地农产品批发市场董事长张玉玺在中国农产品市场协会2009年会长扩大会议上发表重要讲话



2009年10月1日，北京新发地村党委书记、公司董事长张玉玺应邀出席新中国成立60周年庆典活动



新中国成立 60 周年大庆，北京新发地农产品批发市场北大门焕然一新



2010 年 8 月 25 日，北京新发地国际绿色物流区正式启动，标志着北京进口水果将告别从香港周转进京销售的历史，实现一站式直销



2009 年 9 月 21 日，北京新发地“天下大农”古建牌楼竣工。北京新发地农产品批发市场是中国最大的农产品批发市场，而农产品又是天大的事，所以用“天下大农”来寓意北京新发地是发展农产品流通业的宝地



未来规划



2010年北京新发地市场航拍图



2010年12月30日，北京新发地农产品电子商务平台在人民大会堂隆重举行启动仪式，标志着北京新发地市场将由传统的三现交易，即现场、现货、现金向电子交易转型



2008年7月8日，现代化的监控中心投入使用，加强了市场的规范化管理



2003年，为给商户创造一个“安居乐业”的经营环境，北京新发地市场投资2000多万元，建成了可同时满足千余名商户入住的经营者乐园

北京新发地市场最大的进口水果专区——翠鲜缘专区承担了首都北京 90% 以上的进口水果供应，每天有 40 多个国家的水果源源不断地在此交易



2010 年以来，北京新发地市场相继建设了湖北厅、海南厅等综合交易大厅，提升了市场形象和交易功能



2009 年，北京新发地市场蔬菜交易区特菜、菌类、粮油、禽蛋四个交易大厅相继投入使用，提升了市场形象，提高了市场交易功能



2009年12月30日，农业部部长韩长赋在北京市副市长夏占义等领导陪同下视察北京新发地农产品批发市场，公司董事长张玉玺陪同



现代化的检测系统



现代化的检测设备——食品流通检测车



1996年7月19日，张玉玺在新修建的市场大门前



20世纪90年代，北京市工商局领导在张玉玺总经理陪同下视察市场



1991年8月，外地市场负责人来市场参观



20 世纪 80 年代末市场交易场景



20 世纪 80 年代末市场交易近景



20 世纪 80 年代末市场交易近景

序

农产品市场流通体系的建立和逐步完善，是我国农业农村经济和整个国民经济改革发展的重大成果。上个世纪 70 年代末，以实行家庭承包制为特征内容的农业经营体制改革，拉开了我国改革开放的序幕。这项改革极大地调动了农民的生产积极性，解放了农村生产力，促进了粮食和“菜篮子”产品的持续大幅度增长。在此基础上，从 1985 年开始，国家逐步取消了延续 30 多年的农产品“统购统销”与“统购派购”制度，放开农产品市场与价格，使农业农村经济步入市场化改革发展的轨道。家庭承包制和农产品购销制度两项重大改革，从根本上革除了农业生产经营“吃大锅饭”的公社体制和高度集中的传统计划经济体制的弊端，为我国农业农村经济稳定持续发展注入了强大、持久的动力与活力。我国的农产品市场流通产业，正是在这样的历史大背景下勃兴、发展与成长起来的。

在社会主义市场经济条件下，建设发展现代农业，离不开现代农产品市场体系的有力支撑。农产品市场一头连着农业生产者，一头连着广大消费者。农产品市场的建设发展和规范有效运行，对引导农民调整优化农业农村经济结构、解决农产品“卖难”和助农增收，对保供稳价、满足城乡居民日益增长的消费需求，发挥着重要作用。

农产品批发市场具备商品集散、价格形成和信息传输三大功能。目前，我国经由批发市场交易集散的蔬菜、水果、肉类、禽蛋和水产品等“菜篮子”产品约占其商品总量的 70% 左右。农产品产销的基本特点是，千家万户农民生产的农产品需由产地批发市场集散、经远距离运输到大中城市的销地批发市场再集散，进入社区农贸市场和连锁超市等零售网点。依据我国人多地少的基本国情，借鉴日本、韩国和我国台湾地区的经验，

今后相当长时期内，农产品批发市场在生鲜农产品流通中的枢纽地位和作用是不可替代的。

《农产品流通理论思考与实践探索》一书（以下简称《思考与探索》）的作者张玉玺同志，自1988年5月带领14位村民创办新发地农贸市场，到如今建设发展成为年交易量1200万吨、交易额400亿元、直接间接带动百万农民就业增收的大型农产品批发市场——北京新发地农产品批发市场，成为名副其实的首都居民的大“菜篮子”、大“果盘子”。作者率领市场管理团队风风雨雨一路走来，始终秉持服务为本的理念：服务“三农”、促销增收，服务市民、保障供应，服务商户、规范经营，服务大局、回报社会。

作者身为新发地村的领头人、首都大型农产品批发市场的掌门人，24年如一日，始终坚守在农产品市场流通第一线，不辞苦累、执著操劳，坚忍不拔、探索创造，勤于学习、善于思考，勇于担当、知恩图报，率领团队不仅较好地保障平时首都农产品市场稳定供应，而且经受了2003年非典、2008年冰雪灾害及奥运农产品保质保量配送供应等特殊时期的严峻考验，作出了应有贡献。

《思考与探索》一书的内容，涉及农产品市场流通战略、市场建设与运营管理、企业社会责任、团队和制度建设等诸多方面。该书既是作者多年艰苦创业、实践历练的真实轨迹和生动写照，又是他不懈学习、潜心求索、致力创新、凝练提升的宝贵积淀和智慧硕果。书中既有从事农产品市场行业的现实路径、操作流程、制度方法与职业操守，又不乏深邃认知、思想火花和理论思考挖掘的亮点，这些可能给人以启迪新知。

应当看到，经过多年来的改革与建设，我国农产品大市场、大流通的格局已基本形成。但由于我国农产品市场流通体系建设的起步较晚，与工业化、城镇化、农业现代化“三化”同步推进的要求相比，距离建立设施先进、功能配套、管理规范、安全高效和统一有序的现代农产品市场体系的目标要求，还有较大差距和诸多不完善、不适应之处。

回顾过去是为了开辟未来。建立健全现代农产品市场体系，还有很长的路要走，任重道远。要切实按照进入新世纪以来中央、国务院连续发布

多个一号文件中提出的一系列有关决策举措和要求，加快推进现代农产品市场流通体系建设。一是加强基础设施建设，包括加快农产品批发市场改造升级步伐，完善市场服务功能。二是加强农产品市场运行管理，包括强化农产品质量安全检验检测和市场信息收集发布与监测预警，推行电子统一结算等。三是创新流通方式，发展现代物流配送、生鲜连锁超市和电子商务三大现代流通业态。推行农超对接、产销直供直销等多种模式，减少流通环节，降低流通成本。制定并择机实施农产品应急保供预案。四是大力发展农民专业合作社，提高农民的组织化程度，促进农业规模化、标准化生产，鼓励农民组织起来进入市场。大力发展订单农业和农业产业化经营。五是完善农产品市场调控，抓紧有关农产品市场流通的法律法规制定工作。

现代农产品市场流通体系建设和运作管理是一项新的事业，普及这方面知识，鼓励倡导亲历实践与理论思索相结合，培养造就一支有理想、懂市场、善经营、会管理的人才队伍，不可或缺。希望《思考与探索》一书的出版，对关注农产品市场流通工作的人士有所参考和裨益。

中国农产品市场协会

2012年6月

我用汗水经营人生（自序）

我是1976年从海军37510部队退役返乡参加工作的，在村里先后做过统计员、放映员等。满怀着一名军人对中国共产党的无限热爱和忠诚，1978年8月我入了党，从此，将无限的精力投入到自己所热爱的农村工作当中。20多年来，我带领村民围绕农产品市场，逐年减少第一产业，压缩第二产业，发展第三产业，形成了一种具有新发地特色的村域经济。面对村里集体经济蒸蒸日上、村民安居乐业的大好形势，我从心底里找到了一种安慰，也感受到自己这么多年用汗水换来的成就。

我听过一首歌，其中有一句词这样说：“不经历风雨怎能见彩虹”。这句歌词，我感受很深。我觉得，任何一个人干任何一番事业都要有一种奉献精神，要心甘情愿地付出；农村工作很复杂，也很琐碎，做好农村的工作需要付出，会有泪水、有汗水，还会有一段段刻骨铭心的伤痛。

市场建设初期，条件很艰苦。一无资金，二无设施，三无经验，只有15亩地、15个人和15万元启动资金，围墙是铁丝网，办公室是几间简陋的平房。在这种条件下，群众看党员，党员看干部，干部只能看自己的实际行动。肩负着村党总支的重托，我带领14名青年完全是靠着一种战天斗地的精神，硬是创造了当年筹备、当年开业、当年运营的好成绩。

市场虽然成立了，但大家都是世代代靠耕种为生的农民，怎么管理好这个市场，谁的心里都没底，在最初的实际工作当中也的确遇到了很多难题，甚至是责难和打骂。有一天早晨，我带了几个人去收市场管理费，有三个农民卖五筐茄子，我觉得这应该收五角钱。结果他们哥儿仨怒气冲冲地一起上来恶狠狠地对我说：“你凭什么收我费？”我说：“你在这交易就得缴费。”他们回应说：“你有什么场所、有什么规定，我在这卖很长时

间了，也没有人收费，你收什么费呀？”我说：“你必须缴费，不缴费就别在这交易了。”我的话刚说完，一个小伙子“啪”就给我一个大嘴巴，当时我戴着一个鸭舌帽，他把帽子都打到地下去了。我当时委屈极了，上去抓住那个小伙子的衣服领子不放，一定要讨个公道。后来在工商干部的调解下，事情得以妥善处理。但也正是这个大嘴巴，打醒了我，也打出了一个市场管理的收费标准和一套逐渐规范的管理办法。在丰台工商局的帮助和支持下，我们依法制定了各种收费标准。

如果说，收取管理费时挨的这个大嘴巴，打出了一套市场的收费标准，那么，去外地做生意的两次经历让我学到了一套完整的市场管理制度。

1990年6月，当时北京的西红柿是5分钱一斤，我打听到内蒙古集宁的西红柿卖到2毛多一斤，就从北京买了两大卡车西红柿，一个人跟着司机上路了，一天一夜，根本不敢歇着，生怕路上西红柿坏了。刚到内蒙古集宁的时候，我还真按每斤2毛5分钱的价格卖了一部分西红柿。但好行情不长，各地经销商听到行情好都闻风而动，来自全国的西红柿都集中到这里。货到街头死，被迫无奈，最后将西红柿按每斤5分钱的价格全部甩卖了。这次，我算了一笔账，除去运费，不但没赚到钱，还差点赔了。

我在市场上卖西红柿的时候，还看见几个胳膊上纹着龙的彪形大汉，在自己的车前晃悠，自己孤身一人，说实在的还真有点害怕。可当地蔬菜公司的一位经理过来跟我说了一句：“你放心，有我们呢，我绝对保证你的安全。”我心里一下子踏实下来，并感到特别温暖。我深深地感受到身处异乡做生意的商户最关心什么，最反对什么，最需要什么。

回来之后，我觉得经验还不够，还应该到外地去采购蔬菜运到北京来卖，于是就有了第二次做商户的经历。1991年5月，我一人到河南的漯河收购了一车大蒜。为了赶时间，雇了两个司机在驾驶室轮流开车，我没有地方坐，干脆就爬到车顶的苦布上。初夏的夜晚还有一些凉意，我只能趴在车顶上睡觉，苦布又当被子又当床。当时路况很不好，趴在车顶上一路颠簸，就这样度过了四五天的时间。

有了这两次做商户的经历，我初步悟出了一些管理市场的真谛。于是，和村党总支一班人开始认真研究，寻找农产品批发市场存在和发展的

规律，摸索适合农村办市场的新模式。我们制定出了“让客户发财，求市场发展”的经营理念 and “三大纪律，八项原则”的治场原则，其中重要的一条就是市场职工在正式转正上班之前，必须到外地市场做生意，换位思考体验到底怎样才能更好地服务客户。

人性化的服务和规范化的管理，换来市场的飞速发展。市场的发展又带动了村里其他企业的同步发展。现在全村共有经济实体 32 个，2004 年全年经济总收入达到 3.2 亿元以上，纯收入达 7800 万元，纯收入比改革开放之初的 1978 年整整翻了 225 倍。集体经济强大了，我们村民的福利待遇也逐年提高，先后投资 3000 多万元建了占地 600 多亩、环境优美的新发地海子公园，投资 2000 多万元建了近万平方米的新发地小学现代化教学楼，全村老有所养、少有所教，村域环境也建设得越来越美，呈现出一片欣欣向荣的景象。新发地村被评为“丰台区经济发展十强村”。

我想，这种大好局面应该是一名农村干部对社会经济发展、对村民期望的最好回报。

我时常在想，一个企业的发展离不开社会方方面面的支持，企业做大了，回报社会是理所当然的事情。特别是在一些关键时候，也就是社会最需要企业的时候。

2003 年 4 月，北京的春天本该是一个春暖花开的季节，然而，“非典”疫情的袭击，给这个美丽的季节蒙上了一层厚厚的阴影。受“封城”谣言和恐慌心理的影响，从 4 月 23 日下午开始，北京市民出现了集中大批量抢购生活必需品的现象。北京新发地农产品批发市场作为承担全市 60% 以上食用农产品供应任务的“大菜篮子”，很快遭到“抢购飓风”的袭击，鸡蛋从上午的 1.9 元/斤上涨到 4.0 元/斤，白萝卜从上午的 0.5 元/斤，迅速上涨到 2.8 元/斤，胡萝卜、土豆、冬瓜、圆白菜的价格也大幅度上涨。机关团体大批量采购，一时间好像要将市场买空。在这关键时候，我们认识到：尽快组织货源，这不仅是为了稳定市场，而且是一项艰巨的政治任务。平常时期，新发地市场是首都人民的“大菜篮子”，一些特殊时期和关键时期，市场更应该保障市民供应，发挥首都“大菜篮子”的作用。只有这样才能无愧于党、无愧于人民、无愧于首都“大菜篮子”这一光荣的