

杨德颖文集

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

杨德颖文集 / 杨德颖著 .-北京: 中国商业出版社,
1999.7

ISBN 7-5044-2041-7

I . 杨… II . 杨… III . 商业经济-文集 IV .F7-53
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 20247 号

责任编辑: 蓝垂华

中国商业出版社出版发行
(100053 北京广安门内报国寺1号)
新华书店总店北京发行所经销
北京印刷二厂印刷

*

850×1168 毫米 32 开 18 印张 1 插页 463 千字

1999 年 7 月第 1 版 1999 年 7 月第 1 次印刷

定价: 25.00 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)



作者像

值此中华人民共和国
成立五十周年之际，特
将本人历年发表的文章
选编成书，以资庆贺。

杨 德 颖

于一九九九年手书

作者经历与作品简介

杨德颖 1927年1月生，男。陕西省米脂县人。中共党员。1944年毕业于陕甘宁边区米脂中学。参加工作后，除50年代中期担任两年中共县委领导外，先后在陕甘宁边区贸易公司（1944年7月至1949年7月）、西北贸易部（1949年8月至1955年2月）、中央贸易部及商业部（1955年3月至1956年，1959年至1980年7月）从事综合性工作和政策研究。1980年8月，在他和另几人倡议下，商业部成立了商业经济研究所，他任副所长。1987年10月被评为研究员。1988年5月离休。此前的1986年7月，在他和另几人倡议下，成立了中国民族贸易经济研究会，13年来，他担任常务会长、副会长。1992年10月被评为对国家有突出贡献专家，享受政府特殊津贴。

主要研究成果：

编著书籍17部，500万字。除了主持编选《马恩列斯有关商业的论述》（42万多字，1984年以商业部商业经济研究所编的名义，由中国商业出版社出版发行1.5万册）以外，侧重于中国社会主义商业、商业辞典、民族贸易和边境贸易四个方面：

1.《新中国商业三十年》，总纂，撰写第一、二、十四章，全书33万字，1980年内部印发4.5万册，这在十年动乱后不久是难得的。《新中国商业史稿》，总纂，撰写基本经验及第一、第五两章，全书42.5万字，1984年由中国财经出版社出版发行5.5万册（其中精装1万册），被出版界评为当年出版的优秀书籍，1993年10月获国内贸易部商业社会科学优秀研究成果三等奖。《当代中国商业》（上、下），副主编兼编辑部主任，撰写主要成就、基本经验，全书85.5万字，1987年、1988年两次由中

国社会科学出版社出版发行4万多套，1993年10月获国内贸易部商业社会科学优秀研究成果特别荣誉奖。《当代中国商业简史》，副主编、总纂，31万字，1998年由中国商业出版社出版。还有经他调查整理的《革命根据地商业史料》（5.2万字）和组织编写的《革命根据地商业回忆录》（19万字）两书，80年代初各发行数千册。

2.《商业常用词汇》，总纂，撰写民族贸易词目59条，全书40万字，1975年内部发行。《商业经济知识》，笔名洪桥，6.5万字，1975年由人民出版社两次出版发行30万册。《商业辞汇》，总纂，33.8万字，1979年由中国财经出版社两次出版发行精装、平装30万册，是新中国成立后首次发行的一本商业辞书。《商业大辞典》，主编，撰写民族贸易类、边境贸易类词目，全书编写时间历经四年多，收词31类3000多条，84万字，1990年由中国财经出版社出版发行7500册。

3.《少数民族特需商品》，是他的首部个人专著，4.4万字，1963年初版，1981年再版，两次发行1万册，是新中国出版界最早涉及商业的一本书。《民族贸易经济学》，这一新学科由他提出，得到商业部主管部门的支持和社会公认，1981年组成以他为主编的编写组，并撰写导言和边境贸易一章，1986年初版，1992年再版，由11.8万字增为28万字，两次出版发行7600册，成为高等财经院校、民族院校和培训民族贸易干部的重要教材，1993年10月获国内贸易部商业社会科学优秀研究成果三等奖。《民族贸易大事记》，合编，15.3万字，1990年出版发行2500册。《少数民族个体商业的崛起》，副主编，25万字，1991年发行2000册。

4.《中国边境贸易概论》，主编，撰写总论以及附录，全书25.8万字，1992年出版发行5000册，该书作为国家社会科学基金资助的课题，是国内第一本大型边境贸易专著。《边境贸易实用手册》，独编，26万字，1993年出版发行5100册，为开展边境贸易提供了操作条件。

在报刊发表文章 140 多篇，80 多万字。其中：《为经济发展和民族进步献三策》，文字简短，切中要害，荣获中国改革建议大奖赛三等奖；《边境贸易优化机制、拓宽内涵初探》，是《人民日报》三沿地区改革开放研究征文；《内外贸分割的行政管理体制应当改革》，从国内外实践与理论的结合上，强调内外贸行政管理部门合一是商品全球化的必然要求；《陕甘宁边区商业》，8.4 万字，是他在边区工作五年基础上，大量收集资料，系统归纳，用于北京商学院研究生班讲稿。

1999 年 6 月

目 录

第一部分 中国社会主义商业

对调整公私商业关系的基本认识.....	(1)
西北贸易干部学习业务政策改进工作.....	(4)
贸易公司团结小商贩的榜样	
——记宁夏的城乡贸易.....	(6)
按照政策办事成绩很大 单纯任务观点损害严重	
——西北贸易部检查工作结果证明.....	(8)
国营贸易减低商品流转费用的正当途径	(11)
商业工作必须适应农村经济变化的要求	(13)
贯彻政策, 做好棉布计划供应工作 (评论)	(16)
青年营业员怎样做好工作?	(19)
论商业工作的集中统一问题	(22)
市场繁荣 物价稳定	(30)
一个具有战略意义的变化	
——改变南粮北调的初步胜利	(38)
我国物价为什么稳定	(41)
光荣的事业 崇高的工作	
——谈社会主义商业在国民经济中的地位和	
商业工作的意义 (连队讲话材料)	(46)
消费技术经济的研究对象及其意义	(52)
尊重客观规律 按经济区域组织商品流通	(59)
吸取历史经验 安排好社会主义市场	(65)

三十年来商业工作的若干问题	(78)
对个体商业和集体商业的重新认识	(92)
我国革命根据地的商业	(101)
提高商业经济效益的两个重要问题	(108)
当代中国商业的六大经济关系	
——在天津商学院讲课稿 (1983 年 3 月 9 日)	(114)
关于商品流通体制改革的几点认识	(128)
医治“肠梗阻”是发展商品经济的迫切要求	(134)
整顿流通秩序与发展区域经济	(138)
内外贸分割的行政管理体制应当改革	(142)

第二部分 民族贸易

少数民族地区贸易工作研讨	(146)
解放后的藏民生活	
——青海省贵德牧区访问记	(150)
贵德县市场特点	
——藏民交易市场调查	(153)
活跃在天山南北的一百个流动贸易小组	(155)
我国少数民族喜爱哪些特殊商品	(158)
注意供应少数民族的服装	(168)
民族贸易的长期性和重要性	(171)
开展民族贸易经济学的研究工作	(181)
我国少数民族地区的商品流通	(187)
帮助少数民族人民经营商业	(209)
发展少数民族商人搞活民族地区的商品流通	
——兼谈对民族贸易的再认识	(214)
新时期民族贸易工作的指导思想	(218)
民族贸易	(225)

从民族地区的商品逆流看流通与经济的特殊关系	
——兼谈拓宽民族贸易视野·····	(248)
帮助少数民族人民经营商业的政治意义·····	(255)
改革模式的异同与民族贸易的兴衰	
——民族贸易体制改革综述·····	(260)
为经济发展和民族进步献三策·····	(273)
适应经济体制改革环境 革新民族贸易照顾政策·····	(274)
民族地区市场特色和培育市场体系的思考·····	(288)
少数民族商人的崛起对民族经济文化交流的促进·····	(297)
民族贸易多重作用的再认识·····	(314)
中国民族贸易经济研究会的创建及十年活动特点·····	(320)

第三部分 边境贸易

新疆对苏贸易的创办·····	(326)
在全国边境贸易会议上的总结发言·····	(329)
全方位开放边境贸易的战略设想·····	(342)
中国边境贸易的发展·····	(347)
联合开发边境贸易 开拓国内外两个市场	
——在开发边境贸易座谈会上的讲话·····	(367)
开发边境贸易座谈会小结·····	(375)
跨出国门设点经商的兴起·····	(379)
边境贸易与大市场·····	(385)
边境贸易优化机制、拓宽内涵初探·····	(390)
从边境贸易看人民币的跨越国境到自由兑换·····	(396)
热冷交融 创毁俱存	
——1993 年边境贸易述评 ·····	(400)
1994 年边境贸易大观 ·····	(407)
边境易货贸易正向现汇贸易转变·····	(413)

近年来中国对外经贸与国际市场接轨的重要举措·····	(417)
边境贸易走出低谷并有新的进展	
——1995 年各地边贸纪实 ·····	(422)
1996 年边境贸易通过调整与规范走向有序发展 ·····	(429)
我国跨国企业四年增加近两倍·····	(438)
面对 21 世纪的边境贸易, 专家学者提出战略性	
调整建议·····	(443)

第四部分 陕甘宁边区商业

一、公营商业的创立和发展·····	(450)
(一) 中央贸易局成立, 向外采购党政所需物资为惟一	
任务 (1936 年~1937 年 6 月) ·····	(450)
(二) 第一个公营商店——光华商店成立, 积累资金和扶	
助生产任务的提出 (1937 年 7 月~1940 年 12 月)	
·····	(453)
(三) 边区贸易局和盐业、土产两公司成立, 实行对外贸	
易的相对管理和食盐专卖(1941 年~1942 年) ···	(456)
(四) 贸易局改为物资局, 加强对外贸易管理, 食盐改专	
卖为统销 (1943 年 1 月~1944 年 4 月) ·····	(459)
(五) 物资局改为贸易公司, 对外贸易由部分管理到全面	
管理 (1944 年 4 月~1945 年) ·····	(462)
(六) 贸易公司在自卫战争时期采取特殊的形式坚持贸易,	
在战争结束后为医治战争创伤并为开辟新区工作做	
准备 (1946 年~1949 年 9 月) ·····	(465)
二、公粮的征收与整顿·····	(476)
(一) 救国公粮的征收 (1937 年~1940 年) ·····	(476)
(二) 粮食工作的危难时期 (1941 年) ·····	(479)
(三) 粮食工作的整顿, 农业统一累进税的试行	

(1942 年~1945 年)	(480)
(四) 废除按收入累进的征粮办法, 实行无累进的 按常年产量比例征粮办法 (1946 年~ 1949 年 9 月)	(483)
三、机关商业的建立、发展、整顿和停办.....	(485)
(一) 以供给为主的机关消费合作社的建立 (1937 年 7 月~1939 年)	(485)
(二) 以营利为主的机关商业的兴起到大发展 (1940 年~1941 年上半年)	(486)
(三) 机关商业的整顿 (1941 年下半年~ 1945 年)	(487)
四、消费合作社的创办、整顿和发展.....	(494)
(一) 消费合作社的创办 (1935 年~ 1937 年 6 月)	(494)
(二) 消费合作社的危机和官办 (1937 年 7 月 ~1941 年)	(497)
(三) 消费合作社由官办到民办官助, 推广延安南区 合作社的经验, 合作事业蓬勃发展 (1942 年 ~1945 年)	(501)
五、私营商业的兴衰变化.....	(510)
(一) 城镇私商少而小, 农村集市从无到有 (1925 年 ~1937 年 6 月)	(510)
(二) 中心城市私营商业兴旺发达, 口岸市场南盛北衰 (1937 年 7 月~1940 年)	(510)
(三) 私营商业大户遭到困难, 中小户发展较快, 农村 集市成交活跃 (1941 年~1945 年)	(513)
六、金融、物价变动概况和经验.....	(517)
结束语.....	(524)
附: 陕甘宁边区商业大事记 (1935 年~1949 年)	(528)

第一部分

中国社会主义商业

对调整公私商业关系的基本认识

统筹兼顾：照顾全面，统盘筹划，为调整公私工商关系的基本精神。过去有些人认为：“商政、贸易是一家”（指商业厅、局与国营贸易公司）或“商政是保证国营贸易完成任务的”。这种单纯的照顾国营贸易，保证国营贸易，筹公而不顾私的观点，显然是很不对的，有这种看法的人把五种经济忘掉了四种，他们不知道国营工商业不但要起领导私营工商业的作用，而且要负兼顾私营工商业的任务，比如国营贸易在订计划时，不但要照顾国营贸易，同时还要照顾私营贸易；在经营市场上，国营该占多大比重，私营该占多大比重；在利润分配上，国营该多少，私营该多少，只有这样统筹兼顾，处处从全面出发，才能发挥国营经济的领导作用，使国营经济逐步走向计划性，促进整个社会经济的发展。

销售市场：中央贸易部规定国营零售业务以能稳定零售市场为主。这就是说，以如何把市场管理得更好为准则，如果有奸商继续投机倒把，就须增设国营贸易据点，加大推销面与推销额，予投机者以教育。也就是说，国营贸易据点的多寡，以私商服从国营贸易领导程度而确定，以能够领导市场保持正常发展为原

则。目前物价稳定，市场逐渐走向正规，西北贸易部已确定国营贸易据点暂不多发展，花纱布、粮食、百货公司只在西安、兰州重点设置，并减少或取消西安等地若干零售店，尽可能地让出市场给合作社及私商去经营。这些都充分说明了国营贸易单位正在以积极的行动，对公私关系的调整作出最大的努力。

原料采购：一方面反对国营贸易单位只从自己出发，光打自己的如意算盘，限制、阻拦私商经营的统制思想；另一方面又要反对不顾国家需要与否、产品有无销路，一律依赖国营贸易单位收购的依赖思想。如：兰州水烟在历史上驰名全国，极盛一时，但其市场现已被私烟代替而日趋衰落，烟叶堆积，无人问津，群众要求公司收购，甚至有些公家人亦以“扶助生产”为名，屡次建议公司收购，否则就不满意，埋怨“没有群众观点”，他们没有想到收下既不能充作纸烟原料，即使制成水烟，又难以寻找销路，其结果势必积压国家资金，损公利私。而且盲目发展下去，最终还是会影影响公私关系的，那时予私反更不利。

价格政策：在物价稳定时期，国营贸易牌价高于市价，给商人“撑了伞”，商人满意，而国营贸易受到影响；低于市价时，消费者满意，商人不满意，认为“参了行”。另一种情况是：地区差价小了，影响贩运，大了会造成超额利润，消费者既得不到实惠，生产者又遭受打击，只有中间商人独肥。以上情况必须加以调整 and 限制。当然，如果私商确是由于成本小，周转快，因而卖价低，国营贸易单位就不能同样追随挂低，与之无原则的竞争，如果这样做就是与民争利。为了防止国营贸易单位利用自己的优越条件而可能产生的公私关系不协调现象，国营贸易单位取消了过去所规定“在同一城市国营贸易间批发物资有百分之二的折扣办法”，改为批发物价与合作社、私商一视同仁，这样做为的是兼顾，是不可置疑的。而国营贸易牌价亦是从兼顾出发的，是生产、贩运、消费三方合理分配利润的集中表现，是组织物资交流的指标，是鼓励正当与限制不正当生产的尺度。正因此，商人应

以牌价作为自己经营的指导方针，规规矩矩地拿出资力谋取正当利润，妄想超额剥削是行不通的。否则国营贸易单位就要加以限制，在没有公司的地方就要设立公司，在价格高的地方就要施行力量，抛货平抑，反之就收购。这是有十分把握的，因为国营贸易单位之购销任务不是脱离价格政策去完成数目，而主要是视物价高低决定购销多少，也就是说，物价高，多抛货；物价低，多收货，不管原来的购销计划是多少，而以物价能保持一定水平为基本原则。这是稳定物价的有力保证。

加工订货：加工订货应是有条件的，有保证的，合乎两利原则的，无发展前途的不予加工扶助，已经加工的如果粗制滥造，不合标准，不按合同办事，国营贸易单位就不能有所迁就，否则，就是破坏生产；但国营贸易单位如果条件苛刻，要求过高亦是不对的。目前西北区花纱布公司和粮食公司与若干工厂签订了加工合约，就是在这个基础上建立起来的。

在此调整工商业之时，只有公私双方明确地有了这些基本认识，继而双方主动地全面地自求调整，才能步调一致，为巩固物价继续稳定，才能收到公私经济发展之效，同时在以后的关系中同样要贯彻这一精神，使公私关系长期团结巩固而利建设。

（载于西北行政区《群众日报》1950年8月4日）

西北贸易干部学习业务政策改进工作

西北贸易部在去年整风运动中暴露出来两大弱点：业务政策水平低；工作检查督促少。四个月来，已引起普遍重视，开始加强了检查工作，同时各级领导对于提高干部业务政策水平问题大都能够认真负责，因而收到很大成绩。

西北贸易部曾于 1948 年底，举行过一次大规模的业务学习及测验，成绩甚佳。此后两年，贸易工作随着整个形势而迅速发展，新干部较 1948 年底增加了七倍，然而新的工作却迫不及待地等着去做。“只有学习，踏踏实实地学习”，商业职工在去年整风后，道出了这个共同要求。就在这个基础上，掀起了全西北区商政贸易人员的大规模业务学习，并取得了如下显著成绩：

首先，端正了认识。如在学习中，有的同志不知道牌价与市价有什么关系，甚至说：“为了多收或多卖，为什么不可以将牌价随意提高或降低呢？”有的对整个社会经济的分工合作重要性在认识上有偏差，甚至有的错误地认为可以不要私商，而由国营贸易包下来，以便早日实现社会主义；有的因新参加贸易工作，片面地认为贸易公司只是做买卖以营利为目的的；有的把政策与任务对立起来，认为要完成任务，就免不了要对执行政策受些影响。诸如此类错误认识，大都在此次业务政策学习中澄清了，纠正了。

其次，提高了业务知识。不少同志对去对什么叫价格政策、公私关系、剪刀差、地区差价、双重领导、加工订货等不知道或一知半解，经过此次学习才得到了明确的解答而懂得了。如在一次学习测验时，有一位叫马明生的答卷对四面八方的经济政策写为“公司尖古、劳子二里……”，在此学习中他十分努力，在同

志们的帮助下，他的测验成绩超过上次的一倍。

第三，改进了工作。百货公司以前在计算商品批发与零售价格上，只有4.5%的差价，对零售商的照顾不够；对以批发为主完成回笼任务认识不足，表现在商品经营种类多、数量零星，在自此次学习后，许多同志的认识明确了起来，以后遂将批零差价调整为8%~15%，同时扩大了批发业务，开展了工作。这正如他们所说的是同学习后的思想认识提高分不开的。又如茶叶公司的茶叶价格，过去只是按成本加运杂等费来确定，没有细密地按地区间、商品间、批发零售间以及季节供求等情况去计算掌握，自从学习后，他们掌握了价格政策，改进了订价办法。

事实证明，哪个单位的领导者能够亲自负责，认真督促检查，并结合实际解决问题，学习就会搞得好些，例如宁夏定远营贸易支公司领导重视学习，以身作则，副经理贺荣兴虽然文化程度不高，仍能积极看文件，用心听讲，不懂就问，甚至有时天不亮就点灯学习，因而带动了大家，成绩较佳；反之，强调工作忙，不重视学习、不会以提高干部业务政策水平来改进工作的事务主义领导方式，是不能把工作提高一步的。此次西北商政贸易人员绝大部分参加了业务学习，如从西北区贸易部所在地的10个直属单位、66名科长级干部的测验卷来看，不及格率占27%，而其中一个单位由于领导者学习差，不及格者竟占一半以上。

（载于《群众日报》1951年1月13日头版头条，该报特约通讯员杨德颖报道）