

农
商
关
系
论
文
集

山西财经学院编

编者说明

农商关系学术讨论会是建国以来的首次。为了推动今后进一步开展农商关系理论研究，更好地为国民经济调整和“四化”建设服务，我们受商业部教育局的委托，选编成了这一本《农商关系论文集》，内部发行，供商业系统各单位的干部和从事商业教学、科研工作的同志们作参考。

本集收录的文章，除《农商关系学术讨论会综述》以外，大体分为农商关系总论、发展农业多种经营、农副产品收购、价格政策、组织工业品下乡、企业经营责任制等六类。对于选录的论文、报告，我们只作了文字的修饰和必要的删节，作者的论点和灼见均如实地保存下来。

由于编辑时间仓促，难免有疏漏和不妥之处，欢迎作者和读者批评指正。

一九八二年五月

目 录

农商关系学术讨论会综述..... (1)

论农商关系的几个问题.....王铁华 黄瑄 (8)

农商关系浅谈.....申太祥 (24)

农商问题浅析.....王步山 (32)

农商关系中的新问题.....柏林森 (40)

试论农业商品生产发展的几个问题.....赵彦庄 (47)

从陕西棉花生产看改善农商关系问题.....杨浚泉 (57)

关于江苏供销商业与农民关系的调查.....吴有为 (70)

供销社业务经营要适应农村市场新变化.....黄志永 (83)

浅析农村商品流通的新变化.....何 克 (96)

农产品流通的“多渠道少环节”问题.....纪宝成 (106)

关于农村商品流通体制改革方向的探讨.....徐从才 (122)

论供销、信用与生产的关系.....黄鉴晖 (133)

供销社在发展农村多种经营中的作用与途径

.....浙江省供销社业务处 (146)

扶持多种经营 密切农商关系.....袁 革 (161)

发挥供销社的作用 促进多种经营的发展

.....张德隆 (178)

供销社业务经营发展方向的探讨.....杜晓林 (190)

对当前二类农副产品收购工作的探讨

.....彭辉芳 李良如 蒋克珍 (199)

棉花收购工作需要解决的几个问题

-白施义 杨连江 赵植生(210)
- 试论我国农产品价格形式.....谢佑权 郑普青(219)
- 价值规律和农商关系.....夏 天(232)
- 对农产品定价中级差地租问题的看法.....童宛生(244)
- 关于“剪刀差”概念的探讨.....林文益 贾覆让(254)
- 对剪刀差的几点看法.....张自强(267)

改进日用工业品供应 进一步密切农商关系

-易仲开(273)
- 必须重视满足农民对工业品的需求.....周肇先(287)
- 适应农村市场新形势 大力组织工业品下乡
-江 平 刘贵禄(299)

农商联营若干问题的探讨.....曹家谋(306)

对地区性计划管理商品经营方向的探讨.....李良如(320)

农村商业实行经营责任制是一种好形式

-王 恺 丁焕武 马宗连(328)

经营责任制是改善企业经营管理的有效措施

-张守德 龚正华(337)

商业企业实行经营责任制的几个问题.....彭润喜(348)

经营责任制与商业利润问题.....彭润喜(353)

继续发扬供销社的优良传统和优良作风.....王惠人(358)

农商关系学术讨论会综述

全国农交关系学术讨论会于1981年12月14日至21日在太原召开。这次学术讨论会是全国供销合作总社委托山西财经学院主持召开的。出席会议的有部分高等财经院校、中等专业学校的教学工作者，财贸科学研究人员和供销社业务部门的同志，共六十余人。收到了论文和调查报告五十余篇。

会议进行了广泛的学术交流。在此基础上，从理论和实践的结合上，对农商关系的实质，新形势下农商关系的新特点、新问题和正确处理农商关系等方面的问题，进行了讨论和研究。

一、关于农商关系的实质问题

与会同志一致认为、搞清楚农商关系的实质是正确处理农商关系的前提。长时期以来，在农商关系上出现这样或那样的问题，在很大程度上是同对这个问题认识不清有关系。因此，研究农商关系的实质问题，是十分重要的。但是，农商关系的实质是什么？怎样认识和表述，都很不相同。一种意见认为，农商关系的实质是国家和农民的关系，或者说是工农关系。这种关系包括经济和政治两个方面。在商品经济条件下，农业和工业之间的经济联系，是通过商品交换来实现的。商业部门一方面收购农村产品，满足工业生产和城市居民生活的需要，另一方面组织工业品下乡，满足农业生产和

农民生活需要。从这个意义上讲，是经济关系。从政治上
看，商业部门实际上是通过流通领域调节国家、集体、个
人三方面的关系，处于代表国家利益的地位。它按照国家规
定的方针政策，对农产品实行统购和派购，发挥着政权
的作用，所以它又是一种政治关系。

第二种意见认为，农商关系的实质是生产和流通的关系
即商品生产者和商品经营者的物质利益关系。从再生产过程
看，农业是生产单位，商业是流通单位、生产决定流通，流
通反作用于生产。它们互相依存，又互相制约。从本质上
看，实际是通过市场反映了农业和商业的物质利益关系。这
样就把农商关系同其它部门的物质利益关系区分开来。持这
种意见的同志，不同意把农商关系的实质说成是“国家和农
民的关系”。其理由是：①这种提法在概念上缺乏科学的内
涵。国家是政治实体，而农商关系是一个经济概念。二者不
能混为一谈。②国家利益是整体利益，它包括农民在内的全
体劳动人民的利益。如果把农商关系简单说成国家和农民的
关系，很容易使人误解为好象国家不代表农民利益。③国家
对农业和商业是领导和被领导的关系，不能把农业和商业同
国家并列看待。更不能用商业——全民——国家的公式来套
农商关系，说什么商业是全民的，国家是全民的代表，因而
商业就代表国家。④在现实生活中，农商关系不单是国家和
农民的关系，还有国家和集体、集体和集体、集体和个人、
个人和个人之间的关系。应该看到，把农商关系实质说成是
“国家和农民的关系”的观点，在实践中已经产生很多消极
的后果，如以政治关系代替经济关系，以计划抑制代替经济
规律，以行政命令代替经济手段，用单一渠道代替多渠道流

通，等等，使农商关系在某些方面表现的比较紧张，不能说与上述片面认识没有关系。

第三种意见认为，农商关系的实质是商品交换关系，即买卖关系。列宁说，大规模的社会主义工业产品交换农业产品是社会主义的实质。因而，要处理好农商关系，必须：第一，坚持等价交换的原则。商品是天生的平等派。工农产品的交换，等价是核心。第二，要承认农业和商业都是相对独立的商品生产和经营者，尊重和维护它们各自特殊的经济利益，不能当作行政部门的附属品，要它们干什么，不干什么，损害它们的利益。第三，农业具有多样性、分散性、季节性和为买而卖的特点，因此，要把农村经济搞活，就应允许农产品流通的多渠道并存，工业品投放农村，满足农民的生产和生活需要。

第四种意见认为，农商关系的实质是反映一定社会形态下的生产关系。农商关系是一个历史的范畴，它不是一成不变的。在资本主义条件下，农商关系是城市剥削农村，资本家剥削农民的关系。这种剥削与被剥削的关系，具有阶级对抗的性质。在我国社会主义条件下，在不同历史发展阶段，农商关系的内容及其实质也不完全一样。对私改造以前，商业存在多种经济成份，有个体商业、资本主义商业、供销合作社商业、国营商业。在这几种商业中，个体商业和农民是商品交换关系。资本主义商业和农民是剥削关系。而国营商业、供销合作社商业和农民则是社会主义互助合作、平等互利的新型的农商关系。在当前，农村商业虽也存在国营、集体和个体商业，但大量的占主导地位的是国营和集体商业，因而农商关系基本是社会主义互助合作、平等互利的关系。

另外，大家还通过历史的回顾，来说明我国农商关系的过去和现在。许多同志认为，五十年代我国农商关系是比较好的。那时把商业和农业作为商品交换关系来对待，重视物质利益的原则，农民感到供销社为他们办了事，得到实惠，称“供销社是我们的”。互助合作，鱼水情深。一九五八年以后，由于受左倾指导思想的影响，特别是林彪、江青反革命集团的破坏，农商关系出了问题，甚至有时比较紧张。造成农商关系紧张的根源，在于商业部门管的过细过死。党的十一届三中全会以后，拨乱反正，农商关系又开始改善，并向日益密切的方向发展。

二、新形势下农商关系的新特点新问题

与会同志一致认为，党的三中全会以来，由于推行农业生产责任制和落实农村各项经济政策，农村形势发生了深刻的变化。随着生产关系的调整、生产结构的变化，农村经济繁荣，市场活跃，人民生活改善。这一系列的变化，给农村商业工作带来了许多新变化和新特点。主要有：

（一）、农村商品交换关系更加复杂。由于推行农业生产责任制，生产单位变小了变多了，商品交换对象成几十倍的增加；由于社队商业和个体商业的兴起，流通渠道多了，“独自一家，别无分号”的局面打破；由于批判了“以粮为纲”的单一经济，多种经营迅速发展了，因而商品数量、品种比过去多了；农产品收购由过去批次少，批量大变为批次多，批量小，业务头绪、手续多了。

（二）、农业和商业相互依赖，相互制约的关系更为密

切了。随着农业生产布局的调整和专业化的发展，农付产品商品率大大提高，农民迫切要求有一个可靠而稳定的销售市场，需要商业部门适时大力组织收购他们的产品；同时，由于多种经营与市场供求变化相联系，广大农民又要求商业部门及时提供市场信息，减少生产的盲目性。另一方面，农民出售农产品以后，又需要购进更多生产资料和生活资料，补偿生产消耗和生活消费，要求商业部门大力组织工业品下乡。

（三）、农村商品需求结构发生明显变化。由于农业生产单位变小，大型农机具销售量减少，中、小型农机具、优质化肥、耕畜的需要量大大增加，而且化肥、农药包装要求变小；随着农民收入的增加，生活资料构成由过去的吃、穿、用、住、烧，变成住、穿、用、吃、烧，对高档商品和建筑材料要求特别迫切。

（四）、交换双方都注重各自的经济利益。随着农业生产责任制和商业经营责任制的实行，交换双方确实成为相对独立的经济单位，他们比以往任何时候都更注重各自的经济效果和物质利益。在市场上，农民完成国家计划后，出售产品有了选择，总希望卖个好价钱；商业部门希望经营带来利益。

当前存在的主要问题是：

（一）农村商品流通的“少渠道多环节”与农业生产结构的“多层次”和分散性很不协调，很不适应。这是多年来，供销社“一统天下”的弊病。尽管三中全会后有所改变，但无论从商业体制、多种经营方式和网点设置上看，都还没有根本改变过来。

（二）某些农产品收购存在着收不进和不去收的问题。

农村市场开放后，短缺的二、三类农村产品，农民拿到集市出售和长途贩运，国营商业收不上来，调不出去，完不成国家计划；而另一方面，农民自己找不到销路的产品，又拼命涌向国营商业，不收得罪农民，收进来又销不出去，积压资金。结果，农商双方都有意见，影响多种经营的发展和国家建设。

（三）商品比价不合理。这表现在两方面，一是工农业产品比价不合理，工业品价格高，农业产品价格低；一是农产品内部的比价不合理，影响农林牧渔和粮、棉、油、糖、果、药、菜、杂的协调发展。有的地区农民反映：四条腿（猪）不如两条腿（禽），两条腿不如一条腿（蘑）一条腿不如没有腿（鱼）。

（四）农村工业消费品供应与农村购买力增长很不适应。近几年农村购买力增长很快，农村工业消费品供应量增长较慢，使农村市场供需差额逐年加大，结余下来的购买力对农村市场是个巨大的潜在冲击力，而且农民有意见。

三、如何正确处理农商关系

农商关系涉及的问题很多，要处理好这种关系，大家认为应从多方面努力。

（一）计划经济为主，市场调节为辅

与会同志认为，农产品购销工作中出现的问题，多数是与没有正确贯彻计划经济为主，市场调节为辅原则相联系的。如有的农民不完成派购任务，有的地方支持农民卖高价，有的产品商业部门不收购或者限制交售，等等。在计划

经济为主，市场调节为辅原则指导下，处理农商关系，在农产品购销工作中，要注意：①坚持统购、派购政策。既要合理确定购、留比例，又要教育农民完成国家计划。不完成国家计划或支持农民卖高价，都是不对的。②坚持工农业产品等价交换原则，逐步缩小“剪刀差”，并解决好农业产品内部的比价问题，使从事经营各种农产品的农民都能得到合理的经济利益。③推行合同制，把买卖双方的责任和权益落到实处。④允许经营二三类农付产品的企业，在销售价格上有一点机动权，借以改善城市供应，平抑农贸市场价格。

（二）大力组织工业品下乡

有的同志认为，工农产品不等价交换，还表现在农民交售农产品后，买不到需要的工业品。农村市场是国内工业品的最大市场，农民是个大头，只要安排好农村市场，就能加速农业生产及整个国家经济建设的协调发展。为此，国家各有关部门，必须牢固树立“农业是国民经济基础”的思想，努力发展轻纺工业生产，坚决贯彻“两个优先”的原则，把应该投放农村的工业品投放农村。为了克服当前工业品下乡难的问题，建议规定工业品下乡指标，列入国家计划实行考核；并改革工业品三级批发企业，由国营商业一家经营，改为国营商业和供销社两家经营。

（三）农村商业体制改革方面的问题

（略）

论 农 商 关 系 的 几 个 问 题

北京财贸学院 王铁华 黄 瑄

农业是国民经济的基础。农业生产同工业生产、基本建设和人民生活有着密切的联系。在存在商品生产的条件下，农业同各方面的经济联系，是通过商业来实现的。商业是联结工业和农业、城市和乡村的桥梁和纽带，充分发挥商业在组织工农产品交换中的积极作用，这对于大力发展农业生产，广泛开展多种经营，活跃城乡物资交流，进一步巩固工农联盟，都有着十分重要的意义。

当前，我国农村形势很好，农业生产和农民生活显著提高。在党中央和国务院的号召下，各地农村正在全面发展农林牧副渔各业，大力开展多种经营。农村形势的这种新变化，给商业工作提出了新的要求和新的课题。这里就农商关系中的几个问题，谈一些看法。

一、发挥资源优势和扩大商品销路相结合的问题

根据我国农业生产条件和特点，大力发展商品生产，这

是合理利用丰富的劳动和自然资源，摆脱长期以来农业以自然经济为主的局面，促进农业生产全面增长的重要途径。我国是一个农业大国，就农业总体来说 有两个最主要的特征：一是每人平均耕地少，但山多、水面、草原大，没有被开发利用的自然资源还十分丰富；二是农业技术装备落后，但劳动力资源十分充裕。我国现有八亿农民，三亿多农业劳动力，随着农村推行生产责任制以后，又将有一大批劳动力节余出来。因此，我国农业必须从这一实际情况出发 立足于山、水、草原、田、土、森林、滩涂等自然条件，着眼于各种自然资源 and 人力资源，因地制宜地发展农林牧副渔各业。才能扬长避短，发挥优势，走出一条适合我国具体情况的全面发展农业的道路。

要全面发展农林牧副渔各业，就需要把发挥资源优势同扩大商品销路密切地结合起来，制订出从生产到流通的综合规则。十分明显，在我国广大农村，要进一步向生产的深度和广度进军，大幅度地增产各项农副产品，有很大一部分必须向市场出售，只靠当地农民自产自用是不行的。这就要求突破自给自足或半自给自足的狭隘眼界，面向本乡、本县或本省以外的国内市场，甚至面向本国以外的国际市场，按照市场需要组织生产，做到产品确有销路。只有产销结合、全面规划，才能充分发挥农业资源的优势，发展专业化的商品生产，使生产不间断地向前发展。多年来的实践证明，如果不顾自然资源和经济条件，多种经营是开展不起来的；同样地，如果只看到当地资源条件，不了解市场需求，不按照销售的可能组织生产，结果产品销售不出去，或者一时销售出去了，过一个时期又没有销路，多种经营也不可能持续地健

康发展。我们要提高农业生产的计划性，减少生产的盲目性，必须既考虑如何发挥资源的优势，又考虑如何打开产品销路，为我国农业生产的全面发展创造有利条件。

为了处理好农商关系，最主要的问题是，商业部门要会同生产部门，深入到生产和流通过程的内部，对产销关系进行协调。按市场需要组织生产，单靠农业部门或者商业部门一家，是难以完全办到的。生产单位对本地的自然资源和生产品条件最了解，又有丰富的生产经验和传统工艺，哪些产品有可能发展，以及怎样发展，应该由他们实事求是地研究提出。但是，要从一个地区、整个国内市场甚至国际市场来通盘考虑发展某种产品的长短优劣，是不容易的，这就需要商业部门为他们提供灵敏的市场信息，从市场容量的角度考虑产品的需求情况。这样，农商双方各自发挥所长，深入地进行调查研究，密切进行合作，共同制订开展多种经营的规划，就有利于把生产同流通，可能同需要结合起来，使多种经营有主有次，有先有后，扎扎实实地发展，使之成为农村经济的一件长远的稳定的生产事业。广东省新会县各级供销社，根据市场销售情况，积极帮助社队制订多种经营生产计划，1981年全县落实各项作物种植面积七万六千多亩，比1980年增加38.8%。他们在重点抓好市场销量大、经济收入多的品种的同时，还注意发展新的生产项目。苏州地区供销社系统，根据本地水面广阔适宜养育蚌珠的特点，研究了国内外市场销路，主动协助水产部门搞好技术培训，积极供应育珠生产需要的各种物资，仅1980年全区收购蚌珠51,600多斤，价值四千八百多万元。这说明，商业部门同生产部门加强协作，在发挥经济优势，开展多种经营方面，是大有作为

的。

马克思、恩格斯在描绘十六世纪以后资本主义市场扩大和工业发展的关系时曾经写道：“世界市场使商业、航海业和陆路交通得到了巨大的发展。这种发展反过来又促进了工业的扩展。”（《共产党宣言》《马克思恩格斯选集》第1卷，人民出版社1972年版，第252页）我国农业生产要有一个大的发展，同样需要开拓日益扩大的农副产品市场。我们不仅要以国内生产和人民生活为主要市场，还要逐步地发展到世界市场，占据国际市场的领先地位。不这样做，我国农村商品经济是不会有大幅度增长的。

但是，也应该看到，由于多年来在左的思想的影响下，我国流通环节比较薄弱，商业工作做的不够活，现在要把全国农村中三亿劳动力所增产的各种商品都找到销路，不是一件轻而易举的事情。过去一个时期，我国农业中存在着单一种植的倾向，商品经济很不发达。在这种情况下，商业部门习惯于统购和派购等经营方式。尽管广大农村商业职工做了许多调查研究，积累了不少有益的经验，可是严格说来，不论对生产和市场的了解，都是有一定限度的，东西少了“鞭子赶”，东西多了“刀子砍”，就是一个突出的表现。在新的形势下，为了努力搞好农商关系，积极支持多种经营的开展，商业职工有必要认识自己任务的艰巨性，大力改善商业管理，提高经营水平。特别重要的是要认真开展调查研究，既要研究生产情况，摸清产品生产条件、质量、品种、成本，又要研究市场情况，了解商品的供求关系和国内外市场动态、商品的加工利用和价格行情等。应当努力做到，指导生产，积极收购，及时推销，为发展多种经营搭桥铺路。在

这方面，已有成功的经验。曲沃县史村供销社坚持调查研究，以购促销，以销促产，对社员要求出售的农副产品，能收的尽量收购，然后派人或发函联系，积极推销，或加工改制，实行综合利用。海宁县百货公司积极掌握市场情况，当好社队企业的参谋，把市场需求变化、群众反映和需求，及时地告诉生产单位，并提出改进产品的具体意见，促使社队企业的产品适销对路，确保产品质量。1980年一年中就帮助社队企业增加适销品种八十种，产品销路不断扩大，为社队企业发展创造了有利条件。我们应当学习和推广这些经验，努力提高经营管理水平，更好地发挥商业对农业生产的促进作用。

二、全面抓好收购和供应

做好农副产品收购和工业品下乡工作，是正确处理农商关系的两个重要方面，应当辩证地统一起来。但是，实际工作中往往存在着片面性做法。当某些产品不足时，人们常常强调收购，甚至不择手段地搞过头收购。而当有些产品充足时，又不积极收购或限制收购。而对工业品供应，则不象农产品收购抓的那么紧，甚至采取有啥供啥的做法，远远不能满足农民生产和生活的需要。

在农业生产增长的基础上，既抓好农产品收购，又抓好工业品供应，这是发展农村商品经济，实现农业扩大再生产的两个基本环节。这两个环节互为条件，互相促进，不应当只重视一方，而忽视另一方。农民生产出各种农产品，除了自需

以外，要求商业部门收购，农民才能取得货币收入，从价值上补偿生产消耗，并积累一定的扩大生产资金，用于购买各种工业品。如果商业部门不积极收购，或者收购以后，不能保证必要的工业品供应，就会影响农业生产的发展，从而使今后农产品收购受到限制，不利于工业生产的发展和城市人民生活的改善。

党的十一届三中全会以来，由于落实了各项经济政策，调动了农民的生产积极性，农民交售农副产品显著增加。过去，往往是农民排队买东西，如今则是排队交售农副产品。这一变化反映了农村的可喜形势，但同时也暴露出商业工作存在的薄弱环节和问题。有些地方一看到农副产品多了，收购量增加了，不是高兴，而是忧愁，怕吃进去销售不了，怕积压资金，影响企业盈利，采用一些不恰当的措施限制或者干脆拒绝收购。有些地方对收购农副产品压级压价，或者硬性规定收购限额，再多就不收购了。流通环节的这些作法，同农业生产力发展的要求是不相适应的。

当然有些农副产品不能完全收购起来，是有多种原因的。生产单位对某些产品的发展带有一定的盲目性，也有些产品的质量品种不合市场需要，使收购部门难以接受。但是，也有许多农副产品，工业生产和人民生活是需要的，市场上是有销路的，问题是销售工作跟不上，流通渠道不够畅通，一时还不能把生产同消费更好地连接起来。比如，商业部门对市场情况了解不够，找不到加工利用的门路；本地商业部门同外地商业部门之间联系协作不密切，互不通气；商品储藏保管和运输能力不足，等等。这些问题值得引起重视，需要采取有效措施加以解决。我们应当看到，对于我们