



河南农村经济丛书

河南省农村经济研究会
河南省农村经济学会

改革中的 河南农村流通



中原农民出版社

河南农村经济丛书

改革中的河南农村流通

中共河南省委政策研究室

河南省供销合作社

12.08/

中原农民出版社



B 547619

内 容 提 要

党的十一届三中全会以来,农村经济体制发生了重大变化,农村商品流通合作经济进入了一个崭新阶段。

本书选编了省内30余篇文章和典型材料,较详细地论述和介绍了近几年农村商品流通的新情况和新经验,反映了商品流通在商品经济中的地位和作用,可为从事农村经济工作的同志参考和借鉴。

本书是“河南农村经济丛书”之三。

河南农村经济丛书

改革中的河南农村流通

中共河南省委政策研究室

河南省供销合作社

责任编辑 冯成奇

中原农民出版社出版发行

河南省尉氏县印刷厂印刷

787×1092毫米 32开本 6.625印张 180千字

1988年1月第1版 1988年1月第1次印刷

印数1—20000册 定价1.20元

ISBN7—60538—028—7/D·6

序

党的十一届三中全会以来，农村经济体制发生了重大变化，旧的经济模式被新体制所代替，一个以公有制为主导，多种经济成份、多种经营形式并存的格局开始形成。在这一变革中，农村商品流通合作经济进入了一个崭新阶段。

随着农村商品生产的发展，商品化、专业化、社会化和合作化同步进行。我国农村合作经济的实践表明，农业生产合作社、农产品加工合作社、供销合作社、各类服务性合作社、信用合作社、保险合作组织等多种形式，在改革的不断深化过程中，摆脱了旧模式强制联合的束缚，使个体的积极性与合作的整体功能同时得到发挥。而流通领域的合作则表现得更为活跃，以致成为我国合作经济的主要内容。由于它的迅速发展，把家庭经营、生产合作同大市场联结起来，优化了生产要素的组合，促进了生产力的发展。

为了总结几年来农村流通领域的改革成果，我们汇集了河南各地这方而的新鲜经验，组织撰写有关理论文章，从各个不同侧面，来介绍、阐述多种流通形式在商品生产中的作用。这些经验主要包括：

发挥供销合作社主渠道作用，深化体制改革，坚持供销

合作社原则，在推动农村商品生产中充分发挥自身优势；完善农村商品服务体系，同农民结成经济利益共同体；推行目标管理，强化企业流通功能；发展商办工业，为农民提供产售后服务。

发挥农村多种流通渠道作用，补国合商业之不足，支持民办流通的迅速发展；贸工农结合，促进商品生产的发展；农村专业市场的兴起，向建立完备的市场体系迈进；支持大批农民进入流通领域，适应农村多层次商品生产的需要。

以上经验，仅仅是改革中河南农村流通的部分经验，远没有概括全貌。但从这些经验中，可以看到改革的希望之光，窥见具有社会主义初级阶段农村经济的一个发展特点。这本小册子的出版，以期在从事和关心农村商品流通的同志中得到交流，互相启迪，把改革不断引向深入。

目 录

序.....	(1)
农村商品流通的生力军.....	朱 毅 (1)
认真坚持合作社原则	
大力发展供销合作事业.....	蒋庚仁 (9)
农村专业市场的兴起和发展.....	周德章 王连华 (12)
办好供销社工业, 促进农村流通.....	孙国忠 (18)
充分发挥自身优势是供销合作事业发展的	
重要途径.....	华 珩 (22)
多种形式经济联合是地区性合作制的必要	
补充.....	王连华 (30)
重视科技开发, 推动供销社发展.....	赵瑞敏 (40)
充分发挥工商行政管理在农村商品流通中的	
作用.....	孙福臻 钱永成 (45)
供销社改革的关键是同农民结成经济利益共	
同体.....	李若砚 (52)
改革开拓促发展 搞活管好增效益	
.....	鲁文卿 林东晓 (57)
把搞活基层供销社放在首要地位.....	周 钢 (67)

二亿公斤西瓜怎样流向十九个省市区

——中牟县西瓜流通调查……李功勋 王根成(72)

贸工农结合,搞活农村经济……周德纯(78)

深入改革,开拓新路

放开搞活,提高效益……临汝县供销社(83)

推行目标管理增强企业活力……桐柏县供销社(89)

完善农村商品服务体系的新路子……浙川县供销社(102)

发挥漯河“两通”优势,

灵活经营农副产品……陈汉申 张德宇(106)

开展企业定价,提高经济效益……泌阳县供销社(119)

深化体制改革,振兴农村商业……马 辉(121)

从细从严加强企业管理,

向内使劲提高经济效益……史玉堂(126)

发扬“扁担精神”,把供销社办成

农村经济综合服务中心……林县石板岩供销社(131)

发展商办工业促进供销合作事业起飞

……忠 显 从 艺(136)

一条深化改革的新路子

——汤阴县供销社为西瓜生产提供系列

化服务的调查……张全让 吕成林 李建民(142)

深受欢迎的农民服务部……姜文礼(148)

开展增收节支,提高经济效益

……新郑县薛店供销社(153)

改革给供销社带来生机和活力

.....兰考县固阳供销社(158)

按照“民办”合作原则，

整顿、改革农村双代店.....马 干(164)

搞好双代店改革，为农民群众服务.....王振武(171)

继续改革畜产品流通体制，

理顺城乡畜产品市场.....高子云(179)

补国合商业之不足，解专业生产之所愁

——关于20个民办专业公司情况的调查

.....信阳地委政研室(184)

农民购销队伍发展情况的调查.....长葛县委政研室(189)

禹县形成十大专业市场.....禹县县委政研室(195)

农村商品流通的生力军

朱 毅

近几年，随着农村商品生产的迅速发展，尤其是乡镇企业的发展，大批农民进入了流通领域，这是社会历史发展的一大进步，是农村由传统经营向现代农业、由小农经济向大规模商品经济转化的重要标志之一。正确地评价农民购销人员的社会劳动，肯定他们在发展农村商品生产中的地位和作用，是一个重要的理论问题和实践问题。

我们所说的农民购销队伍，一般是指以购销为主业，较长时间活跃在流通领域的农民。他们主要为农村商品生产采购原料、推销产品，也引进技术、传递信息。大量事实表明，农民购销队伍是农村商品交换的主要承担者和实现者，它对沟通产供销关系，调剂余缺，促进生产的发展，活跃农村经济等，起着积极的作用，已成为发展农村商品生产的重要力量。

农民购销员的活动范围很广，他们不仅为本地的乡镇企业服务，而且也进行农副产品的推销，同时，在一些劳务输出较多的地方，他们还为劳务大军承揽项目，寻找门路。从

其服务对象来看，农民购销队伍基本上有三个层次：第一是专职购销员，脱离生产，长期在外，从事社会化的购销活动。第二是服务于自身生产的购销员，负责本单位或自己办的企业的购销业务。第三是在集体企业的购销单位中工作。从农民购销队伍的发展看，目前呈现着购销人员继续增多，购销范围不断扩大，购销形式日益社会化的趋势。这种趋势是由农村发展商品生产的需要所决定的，特别是家庭户企业，只有依靠社会化的购销活动才能适应大市场的需要，不断得到发展。回顾这几年农村和农民的变化，我们可以清楚地看到，大批农民购销员进入流通领域，对农村商品经济的发展和农民自身水平的提高都有着深刻的影响，凡是购销队伍活跃的地方，商品经济就活跃，反之，流通死滞，生产面貌就难以有大的改观。因此，农民组织起来进入流通，打破长期的封闭，打破城乡分割，打破地区封锁，是一个历史性的重大进步。

二

实现自然经济向商品经济的转变，是我们党指导农村改革，发展农村经济的重要目标。在自然经济形态下，农民的生产只是为了满足自己的生活需要，即使有一点剩余产品拿出来交换，也没有超出自给自足经济的范畴，基本方式是利用生产间歇自产自销。在“三级所有，队为基础”和统购统销的旧体制中，农民有限的产品完全由国家包了下来。他们是产品生产者，而不是占有者和出售者，它也不需要农民购销队

伍。农村实行家庭联产承包责任制，使农民的利益与他们的劳动直接挂钩，农村商品经济出现了腾飞的局面。在这种情况下，发展农民购销队伍，就是非常迫切的任务了。

从当前我省农村的实际情况看，农村第二步改革取消了统派购制度以后，除粮食的合同订购部分以外，其他产品特别是乡村企业和家庭企业，原料的购进，产品的销出，几乎全部由市场来调节。比如西平农民的网兜、成衣生产，每年需要1000多吨聚乙烯原料，3100多万米布料；有10亿个网兜，1300万件服装需要推销。这些商品，国营商业、供销社无力经营，也不愿经营，只有靠农民购销队伍组织流通。同时，我们从社会生产的过程看，生产、交换、消费、分配，是社会生产进程的四大环节，任何一个环节受阻，都会导致社会经济的停滞。商品生产，是以交换为目的的生产，它对交换的依赖性很大。交换能不能实现，决定着商品生产能不能继续下去。马克思曾经把它称作是“惊险的跳跃”，并且说，这个跳跃一旦失败，摔坏的不仅是商品，而且是商品生产者。因为，如果由于流通不畅，交换不能进行，产品价值不能实现，自己又不能消费掉，生产者只有破产、倒闭，退出商品生产领域。这两年各地都有许多这方面的教训。有些乡、村企业和家庭企业由于流通不畅，被迫下马，就是例证。当然成功的经验也很多。长垣县满村乡，平均每5个农户有一个农民购销员，1986年这个乡的院户企业比1983年增加了5倍，从事院户企业生产的劳力占全乡总劳力的65%。实践证明，哪里的农民购销员购销工作搞得好的，哪里商品

生产发展就快，农民的富裕程度就高。要在农村实现自然经济向商品经济的历史性转变，要推动农村商品经济向更大的规模和更高的层次发展，没有这一条是很难办到的。

现在，很多农民面对难以捉摸的、千变万化的市场，不知道市场需要什么，应该生产什么。这种状况，出现在新旧经济体制的交替过程中，是可以理解的。问题是长期以来形成的城乡分割、条块分割的流通体制，远远不适应农村经济体制改革步伐，而且在某种程度上还制约着商品经济的发展。改革这种旧体制已经势在必行。怎么改？靠国营商业、供销社的自我改革只是一个方面，而且进程也是缓慢的。必须有一点外部的力量。就是通过农民购销队伍的竞争，逼迫着改。事实上，农民购销队伍不仅拓宽了城乡商品的流动渠道，而且通过竞争，国营商业、供销社已感到了压力，在内部管理体制上已经发生了许多变化。另外，农民购销队伍自己灵活的经营方式，为国营商业、供销社提供了许多可以借鉴的经验。比如，他们责、权、利紧密结合的分配方式；他们“千山万水跑、千辛万苦干、千言万语讲、千方百计销”的吃苦精神；他们灵活多样的购销活动等，都对国营商业、供销社的改革产生了积极影响。

农民购销队伍在发展横向经济联合中也起到了牵线搭桥的作用。许多专业村、专业乡往往是靠他们从外地获取的商品信息或引进人才、技术逐步发展起来的。由于农民购销队伍面广线长，在购销活动中便于了解不同地区、不同行业的优势和劣势，正在成为发展横向经济联合的一支积极力量。

农民购销队伍通过购销活动，不仅提高了自己的经营本领和业务素质。而且，对增强农民的商品意识有着积极的影响，几千年封闭式的自然经济生活，使农民形成了一些自给自足的思想，墨守成规的观念，求稳怕变的心理，严重束缚着商品经济的发展。党的十一届三中全会以来，通过对党的方针政策的宣传教育，广大农民的商品经济观念有了一定的增强。但是，农民的小农经济意识是在千百年自然经济中形成的，改变它的最好办法，就是让他们进入商品生产、流通领域，在商品经济的汪洋大海里经受锻炼，提高认识。农民购销队伍就是千百万农民中涉足流通领域的带头人，他们见多识广，精明强干，带动了一大批农民从事购销活动和商品生产。有些购销人员，走南闯北，增强了商品经济意识和市场观念，增强了生产经营的胆识和才干，其中许多人逐步成长为较有能力的农民企业家，这对于加快农村商品经济的发展，无疑是十分重要的。

三

要研究发展和保护购销人员的政策，努力为购销人员创造一个充分施展才能的宽松环境。

从我们河南的情况看，过去在生产领域研究制定了一些政策，在流通方面特别是对农民购销队伍研究不够，缺少一套与之相适应的政策和措施。从总体上讲，这几年尽管我省农民购销队伍有了一定的发展，但是与江苏、浙江等先进省市相比，我们的购销队伍不仅数量少，素质不高，而且更重

要的是政策不配套。这直接影响到购销人员的积极性，影响到农村商品经济的进一步发展。因此，应当从政策的角度，研究如何发展和保护购销队伍，提高购销队伍素质，加强购销队伍建设，拓宽商品流通渠道的问题。

要进一步解放思想，鼓励更多的农民进入流通领域。有的地方提出要为购销人员正名、壮胆，使他们解除思想顾虑，放心大胆地开展工作。我们认为这个问题十分必要。前不久杜润生同志指出，农村的第二步改革最主要的是发展商品经济，建立一个好的市场背景，以此来调节生产，使生产与市场需要相适应。同时，他提出要研究商品流通的各种形式，生产资料如何流通，大商品、小商品如何流通，鲜活商品如何流通等，这就带来了一个如何加强农民购销队伍建设，改革流通方式，推动农村第二步改革的任务。当前在人们的头脑中，小农经济思想和“左”的影响还严重存在，一是思想认识方面的问题，二是政策界限不清。在思想认识方面，长期以来，人们形成了一种“崇本抑末”和“无商不奸”的错误观念，把从事购销活动视为不务正业。有人说购销人员是“非工非农不正派，不三不四发了财”，把他们弄得声名狼藉。有些人宁愿困守半亩责任田，也不愿出外做买卖，叫做“饿死不经商”。从政策界限看，有些地方把农民在购销活动中的有些正确作法，视为不正之风，把长途贩运视为投机倒把，把正当和必要的经济费用，作为违犯财经纪律查处。一搞纠正不正之风、打击经济犯罪就首先在购销人员身上做文章，使一些购销人员产生了一种“恐商症”，要求改行，有些

正当的经营也不敢搞了。这些都严重束缚和制约了商品经济的发展。我们应当深刻理解党的对内搞活、对外开放政策的精神实质，充分认识查处经济犯罪、打击不法行为、纠正流通领域里的消极现象，正是为了保护正当经营。我们强调纠正不正之风，不能借机整购销人员。相反应当从舆论上为购销人员正名，积极宣传他们在农村商品经济发展中的重要地位和作用，从政策上划清界限，为保护购销人员的正当经营活动，为推动商品经济的发展和农村的第二步改革开辟道路。

在政治上，要对购销人员进行鼓励和表彰。这些人长年累月奔波在全国各地，购销了千船万车的货物，为千家万户带来了利益。他们的劳动是社会必要劳动，理应受到社会的承认和尊重。对待购销人员，凡是符合条件的，应当吸收他们入党、入团。对具有组织能力、经营水平、德才兼备的，还应把他们聘用到领导岗位上来。要使购销人员树立一种光荣感、责任感，从而使他们产生一种高度的事业心。

在经济上，要制定具体的政策，保护他们的正当利益。合理解决他们的报酬，鼓励和调动他们从事购销活动的积极性。在这方面许多地方都有一些好的做法。如长葛县主要有四种形式：（1）固定工资加奖励；（2）购销原料、产品各作各价，自负盈亏；（3）按本人完成购销额或纯利润比例提成；（4）实行购销大包干，全奖全罚。临汝县对购销人员实行优惠政策，有三种形式：一是基本工资加奖励，出差补助可高于国家标准，二是固定工资加提成，对积压和滞销产品按推销数量留成或提成，三是实行大包干。这些做法都

是值得借鉴的，各地应当从自己的实际情况出发，研究和制订相应的政策措施。

为了促进购销队伍的建设，还要注意加强对购销人员的管理和教育。特别是应当加强遵纪守法教育、文明经商的职业道德教育和基本业务知识教育，不断提高购销队伍素质。省委领导同志讲，我们既要有胆量，又要有肩膀。对于工作中出了失误的同志，只要不是违法犯罪，要认真进行教育疏导，提高认识，只要改正了就应当欢迎，允许和支持他们继续从事购销活动。长垣、滑县、西平、临汝等县，建立了购销人员协会，制定购销人员管理条例，颁发了购销人员工作证，评选优秀购销员，这些活动都很好，是对购销人员加强管理和教育的有效办法，值得推广。总之，我们要加强农民购销队伍发展问题的调查研究，及时发现新情况，总结新经验，为农民购销队伍的发展壮大鸣锣开道，扎扎实实地做好工作。

认真坚持合作社原则 大力发展供销合作事业

蒋 庚 仁

随着农村商品经济发展的社会化、专业化趋势，随着放开搞活、竞争前进的市场机制的形成，农民对于联合、联营、合作的要求日益迫切。不仅积极向供销社集资、入股，与供销社联营、联办流通和加工事业，而且纷纷自行组织一些自我服务的专业合作组织。为适应农民这一迫切要求，从1982年开始，供销社进行了以改“官办”为“民办”，改“全民”为“集体”的体制改革，开展了“五个突破”，进行了“六个发展”，恢复和加强了组织上的群众性、管理上的民主性和经营上的灵活性。在一定程度上密切了与农民的关系，开拓了业务局面，发展壮大供销合作事业。但是，供销社的改革还落后于农村商品经济发展的步伐，还远不能适应农民发展商品生产的需要，应该采取措施，加快改革步伐，深化改革内容，使之起到应有的作用。

中共中央1987年5号文件指出：“供销社要按照合作社原则，尽快办成农民的合作商业组织，完善商品生产服务体系”。国务院1987年55号文件，又对供销社深化改革提出了

· 8 ·