

云南 农副产品 流通对策研究

74

主 编

温宁军
熊清华

副主编

127
云南

农副产品

流通对策研究

主 编

景庆云

副主编

温宁军

熊清华

云南大学出版社

滇新登字 07 号

责任编辑：张 旒

封面设计：丁 亚

云南农副产品

流通对策研究 景庆云 主编

云南大学出版社出版发行 (云南大学校内)

云南省建印刷厂印刷

开本：787×1092 1/32 印张：9 字数：210千

1991年12月第1版 1991年12月第1次印刷

印数：0001—3000

ISBN 7-81025-166-x/F·17 定价：5.00元

序

云南基本上还是一个农业省，农副产品在国民经济中有特殊地位；而许多产品具有名、特、优、新的特色，在国内外消费者中享有较高的声誉，并占有一定的市场份额。但，我省社会发育程度低，市场发育不全，交通及通讯落后，加之近几年在新旧体制转轨过程中，相应管理措施和配套政策跟不上，农副产品流通领域中暴露出来的问题较多，在一定程度上制约了农村商品经济的发展。因此十分有必要对云南农副产品的流通问题进行认真的总结和全面的研究，并针对云南的实际，按照有计划的商品经济与市场调节相结合的原则，认真探索具有云南特色的农副产品流通体制，及相应的配套改革措施和管理办法，有效地促进农村商品经济的发展，满足国内外市场的需要，实现产、供、销良性循环。为此，我们组织了理论、政研、实践三方面人员，对全省农副产品流通问题进行了深入细致的调查研究，并形成了该项研究成果。这项成果具有以下特点。第一实事求是地对我省大宗农副产品的历史、现状、特点、问题进行了系统的调查研究，内容丰富、资料详实；第二根据社会、经济环境，按一品一策的思路，提出的对策有较强的针对性和可操作性；第三对我省农副产品流通体制改革的中长期目标进行了探索。是一项将资料性、科学性、实用性融为一体的调研成果，可供经济部门和研究人員参考。目前，经济体制改革正在深入进行中，希望一切有兴趣的人士都来参与研究和讨论，为加速云南经济发展作出应有的贡献。

金人洪

1991年5月8日

目 录

(上 篇)

关于云南农副产品流通对策研究的综合报告·····	(1)
分散的商品生产与大市场衔接问题的研究·····	(25)
农副产品流通体制问题研究·····	(47)
农副产品流通宏观调控研究·····	(70)
深化价格改革,促进农副产品顺畅流通·····	(90)

(下 篇)

深化粮食流通体制改革的思考与建议·····	(119)
地位 困惑 对策——发挥供销社农村商品流通 主渠道作用的思考·····	(138)
云南烤烟流通问题研究·····	(153)
论食糖产业优势的发挥和经营对策·····	(166)
云南茶叶流通体制深化改革的探讨·····	(172)
云南天然橡胶生产的困境与出路·····	(189)
云南生猪(猪肉)流通体制改革与发展研究·····	(198)
蔬菜产销问题的研究·····	(208)
云南中药材流通问题及对策探讨·····	(217)
发展农村交通事业,沟通城乡物资交流·····	(225)
集贸市场农副产品流通体制改革的中心环节·····	(236)
关于价格补贴改革的思考·····	(246)
改善银行信贷服务 促进农副产品流通·····	(254)
发挥税收经济杠杆的调节作用·····	(260)

关于云南农副产品流通对策研究的 综 合 报 告

云南是一个以农业为基础经济框架的省份，农副产品在国民经济中有特殊地位。目前，财政收入的70%、国民收入的75%、外汇收入的60%，轻工业原料的80%都直接或间接地来自农副产品。农副产品能否顺畅地流通，直接影响到国民经济的发展及广大农民群众的生产、生活。但是近几年来，我省却出现了许多农副产品流通秩序紊乱和农民卖商品难问题，使农民和国家都遭受了损失。云南农村经济基础极其脆弱，农产品流通问题解决不好，将延缓我省经济的发展。因此，针对我省市场发育程度低，流通滞后于生产的现实，采取综合对策，逐步形成计划经济与市场经济双重调节的机制，使计划、生产、市场有机结合，良性循环，有步骤地解决流通体制、市场组织、流通设施、宏观调控等问题，建立和完善农副产品流通体系，适应农村经济体制改革，商品生产日益发展的形势，显得非常必要。

(一)

建国以来，由于在理论上否定社会主义的商品经济属性，在实践上推行一套高度集中的产品经济模式，我省与全国一样，在农副产品流通领域逐步形成了以统购派购为特征的流通体制。具体表现为：流通渠道单一，绝大部分农副产品只能由国、合商业经营；市场机制受到排斥，价值规律长期被忽视；价格一定多年不变，致使价格与价值长期背离。这种流通体

制，使农民的生产积极性受到打击，生产发展缓慢，市场供应匮乏。十一届三中全会以后，随着经济体制改革的逐步深入和社会主义有计划商品经济理论的确立，农副产品流通体制改革也逐步开展和深入，相继取消了统、派购制度；建立了多种经济成分，多条流通渠道，多种经营方式，少环节开放式流通体制；市场调节作用明显加大，价值规律重新受到重视，放弃了传统的价格管理，形成了国营、集体、个体多种经济成分参与农副产品流通的局面，市场组织也正在发展之中，其中专业批发市场正在举办。

通过改革，基本上确立了我省农副产品流通体制的新框架，初步改变了流通渠道单一，管理体制僵化，国家统得过多，管得过死的局面，从而调动了广大农民的积极性，促进了农副产品的生产，改善了市场供应，增加了农民的收入，为我省轻工业发展提供了稳定的原料来源；为财政大幅度增收，出口创汇增加，国民经济健康发展作出了贡献。同时，经过市场锻炼，增强了生产、经营者的商品意识及参与市场竞争的能力，对建立计划与市场双重调节的新机制提供了一定的经验。

农产品市场开放以来，不同品种的经营均按新体制进行了改革和实践，一是原属于统、派购的粮食，食用植物油、生猪实行了计划与市场相结合的调节机制，即非农业人口定量供应部分，按定供标准以计划价格销售，非计划供应部分实行市场调节。从1988年以来，计划定量的粮食销售逐年下降，市场秩序良好。但因计划供应部分的购销价格未理顺，国家支付了巨额财政补贴。二是烤烟、食糖、出口红茶、橡胶产品仍主要实行计划购销体制，市场调节比重很小，价格由国家制定。这几种商品虽然计划力度较强，但是其价格基本上反映了生产、经营、消费三个方面的利益，生产仍然持续稳定增长，市场秩序

良好。三是冬春早菜在总结了通海县的大蒜及其他几个县洋葱烂市给群众、企业造成大量损失的教训之后，主产区通海、宜良、元谋等县政府确定由国营、合商业把组织生产，开发市场的任务承担起来，充分发挥主渠道作用，为冬春早菜提供全程服务，即采取提供市场信息，落实种植面积，筹集生产要素，开拓省外市场，并与菜农实行产、销联合，利润返还，对市场管放结合等措施，促进了冬春早菜生产稳定发展，市场兴旺繁荣。我省一年外销冬春早菜已达15—20万吨，行销国内134个大中城市。四是青毛茶、药材、调料、干果、水果、工业油脂、香料、畜产品、食用菌等我省许多传统土特产品全部放为市场调节。这些产品在市场调节中波动频繁，价格暴涨暴落。涨时，高出底价5—6倍；跌时，又陡降70—90%。仅1989年，这些产品在市场波动中所受损失就达约7亿元左右。这类产品，有不少生产的周期较长，且产于边远、深山、民族贫困地区。而这类地区经济基础薄弱，产品结构单一，群众参与市场能力较低，当价格高时，抢采强收，毁坏资源，产品质量下降；价格下跌时，或放弃抚育管理，或者砍树。这不仅影响了我省传统土特产品在国内外市场上的占有份额，而且亦将影响这类地区经济的稳定发展。

这类产品的市场流通秩序如此紊乱，并不是由改革带来的，而是由改革措施的不配套带来的。就内部来讲，其深层次的原因是：

1. 我省社会发育程度低、小生产与大市场未能有效地衔接起来。建国前，我省农村从原始母系社会到前资本主义社会各种社会形态都同时存在，社会发育程度相当低，广大农村基本处于自给自足的自然经济状态。农村经济改革之前，商品的生产和购销均由集体承担。市场放开，广大群众还没有得到充

分的市场锻炼，参与市场能力很弱。同时，交通及通讯落后，信息不灵，作为千千万万生产单位的农户，往往靠市场滞后甚至是扭曲的价格信号调节生产。这样的事后调节，必然导致一哄而上，一哄而下，造成生产大幅度波动。发展商品生产，需要有健全的社会化服务体系，以解决资金、技术、设备、推销等问题。我省的社会化服务体系又正在建立中，功能不齐备。那么，我省的烟、糖、茶、菜为什么能持续稳定发展呢？基本经验是以产品为龙头，以农户为基础，以企业为核心，为生产者提供信息、筹集生产要素，开发市场，提供综合服务。大致属于产、供、销结合的模式，并依靠企业和行政的合力推动，促进了生产稳定发展。其他产品，凡是这样做的，其社会、经济效果都较好。反之，不仅社会、经济效益差，生产发展也很缓慢。

2. 市场发育不全。一是作为农副产品主渠道的国、合商业，其商流、物流设施是适应产品经济需要设置的，适应不了商品经济发展的需要。除烟草、医药行业情况稍好外，其他行业的仓储设施大多数量不足，陈旧老化，结构不合理，尤其粮食、供销、食糖等部门和行业更为突出。二是要素市场如资金、钢材、化肥、农药、技术人才等市场基本上按计划机制运行，而要在国家计划指导下形成市场体系则还有一个过程。三是我省生产力多层次性特点很突出，需要一个适应各层次而又相互关联的市场体系以适应大宗、小宗产品有秩序的分流。目前除国、合商业主渠道、集贸市场外，适应大宗产品流通的规范化批发市场和期货市场尚待建立和培育。

3. 国家运用经济的、法律的、行政的手段对市场进行调控的手段尚待进一步建立与完善。这几年的情况是，一是产品畅销，百业经商，各种流通组织纷纷提价抢购，或利用手中权力自办经营，国合之间，上下级之间关系不顺，互掣互耗性竞

争加剧，或将供销社扶持起来的农产品强行划出，破坏了“谁扶持，谁经营”的原则，或乱设关卡，乱收费用。二是产品滞销，又一轰而下，闻风而躲，闻风而推，生产、市场无人负责。这种无序竞争，使群众、企业国家都遭受了很大损失。

(二)

农副产品流通体制改革正在进行中，由于新旧体制冲撞摩擦，发生了种种矛盾，这是不可避免的。而要解决这些矛盾，出路还在于继续深化经济体制改革。但必须认识到，这项改革是一个复杂的系统工程，整个改革到位要有一个过程，并非一蹴而就。农副产品流通体制改革，首先要确定一个中长期改革目标，并为实现这一目标创造必要的客观条件；从当前现状出发，提出近期的综合治理对策，经过一个时期的实践和完善，从而促进农副产品流通迈上健康的轨道。

一、我省农副产品流通体制改革的预期目标

鉴于上述分析，我省农副产品流通体制改革的目标模式是：运用计划的功能从宏观上调节国家、集体、个人三者之间的利益，充分发挥市场的作用，把关系国计民生的重要产品的市场需求与小生产者有机衔接起来，以促进计划经济与市场经济双重调节机制的形成。在具体操作上，充分发挥市场功能，把小生产者的生产积极性调动起来，促进农业资源合理而有效地开发，生产出丰富多彩的农副土特产品，满足社会各方面的需求。随着商品经济的发展，有效的推动市场体系的建立，宏观调控手段的完善，市场管理法规的健全，从而形成农副产品生产稳定发展，流通渠道畅通，市场调节有序，政策措施配套的经济环境，使国家的调控管理措施能做到倡则兴，废则止，

实现农副产品产、供、销的良性循环。

二、为实现农副产品生产、流通、供求的良性循环，应从以下几方面创造必要的条件

——农副产品的流通，必须实行计划经济与市场经济的双重调节。按照这一要求，首先，应对我省大宗农产品进行排队，分析其对全省及地区经济的影响度，分级实行计划力度不一的调控，以促进我省脆弱的农村商品经济稳步发展，资源的有效利用，市场份额的扩大。

我省的农副产品大体可分为三类：（1）粮食、食用植物油、生猪、蔬菜、蛋、禽等，这是保证城乡人民生活的必需品；（2）烟、糖、茶、胶四大产品，这是我省国民经济支柱产业的产品；（3）水果、干果、调料、香料、药材（三七、南药）、咖啡、工业油料、紫胶、畜产皮毛、淀粉等，属于区域性优势产品，市场份额60%以上在省外及国际市场，且都产于边疆、山区、民族和贫困地区。从目前全国计划管理趋势看，除粮食计划供应部分实行合同订购，以及烤烟专营以外，其他产品都将开放。从我省实际情况分析，除粮食、烤烟、生猪、食糖商品基地县，以及禽蛋产地的城郊社会、经济情况发育较好外，其他许多产品的产地社会发育不全，商品发育程度低。如若全部放手让市场调节生产，将使许多产品生产造成较大波动，从而难以发展。因此，建议省对粮、油、生猪、烤烟、食糖、茶叶、橡胶等，以市场为导向，加强对生产的计划指导。其他地区优势大宗产品，有关地县亦应列入生产发展计划，以指导生产的发展。无论是市场调节，还是计划调节，前提是需要丰富的物资。有了物资，才能流通。以市场为导向的商品生产应放在首位。

——根据“以社会主义公有制为主体的多种经济成分并存的所有制结构，发挥个体经济、私营经济和其他经济成份对公有制经济有益的补充作用，并对他们加强正确的管理和引导”的原则，充分发挥国、合商业在农副产品流通领域里的主渠道作用。建国以后，为推动农产品生产的发展，既组织生产，又开拓市场，充分发挥主渠道作用，使国家和市场需要的农产品得以发展。市场开放以后的实践证明，凡是国、合商业在组织生产、开拓市场功能发挥得较好的，生产持续发展，市场秩序良好。反之，这两个功能被切断了，其产品市场波动剧烈，生产受到打击。

在推行家庭联产承包责任制条件下，小生产如何与大市场衔接好？实践表明，在我省这样一个生产水平低、交通不便，又远隔消费市场，靠滞后的生产信号调节千家万户农户的生产是不行的。国、合商业的网点遍布城乡，一头连接产，一头连接市场，是近、中市场信号的主要传播者，是国家、市场需求计划同小生产的连接点，是有计划商品经济的组织载体，完全有能力组织好农副产品的生产和流通。经验证明没有一定的主渠道，很难避免市场紊乱。当然，在充分发挥主渠道作用的同时，也要大力发挥多渠道的作用。没有多渠道，市场也不会活。我们建议，除计划管理产品外，凡是放开后能够保证生产稳定发展的产品，都应通过认真调查研究，有步骤地放开。

——建立健全社会化服务体系。由于生产力水平的差异，各地群众对服务内容层次要求不一。一是各地对当地的社会化服务组织、手段、功能作系统的调查研究，通过充实、完善、协调，让各种服务组织各有侧重，互为补充，形成合力效应，以满足社会化服务的各种需求。二是完善社区经济合作组织服务体系。我省区域特点明显，社区经济合作组织，对服务项

目、技术、措施、规模同当地利用开发资源结合起来，因地制宜进行建设，将服务同实现生产计划有机结合起来，产出适销对路的产品。三是加强对社会化服务体系的管理，逐步建立必要的规章制度，明确服务组织、人员的职能、权利、义务，使之行为规范化，加强责任感，让服务的权利得到基本保障，促使社会化服务体系健康发展。

——培育市场体系，让各层次的市场组织特别是要素市场逐步发展，因势利导，使各市场组织之间相互衔接配套，完善市场体系，发挥各自的功能，满足商品生产日益发展，大量农副产品分流的需要。

——完善宏观调控手段，加强市场法规建设。反对垄断，制定价格应有法规依据，市场进出、市场经营、市场竞争应有规则。通过实践——完善——再实践的积累，用经济的，行政的、法律的手段，建立一个公平竞争的市场环境，使生产者、经营者行为有规范，既能有效竞争，又能自我约束。

(三)

要使农副产品流通适应生产的发展，我们认为：必须根据我省广大农村的生产力发展水平，深化和完善我省农副产品流通体制改革，治理整顿农副产品流通秩序的基本思路是：按照有计划的商品经济的客观要求，根据计划经济与市场经济双重调节的设想，结合云南的实际和农副产品流通的特点，理顺体制、健全市场；协调关系、明确分工；强化管理，减少补贴；综合治理、一品一策；循序渐进，分期实施；逐步使农副产品流通顺畅有序，活而不乱，管而不死，为生产的稳定发展创造良好的流通环境。

根据上述思路，近期的综合对策是：

一、理顺农副产品流通体制

1.重新明确农副产品的经营分工，使各农副产品经营部门工作各有侧重，权、责、利相结合，把组织生产与搞活流通的责任承担起来。让国、合商业在现阶段对我省大宗农副产品分别不同情况经营10—60%左右，起稳定市场作用。同时，积极组织集体、个体及农民运销农副产品，有主有从地发挥多种经济成分在农产品流通中的作用，逐步使农产品市场活而有序。划分经营分工，既注意现实的变迁，又要照顾历史成因。当然，商品生产的实现，靠的是功能齐备的综合服务，既要分工，也要协作。除粮、烟、糖、胶品种外，建议将主要品种作如下分工。

(1) 茶叶。现有情况比较复杂，经营渠道由单一变多元。外贸、供销、乡镇企业，农业部门都建有基地和加工厂，拟提供三种方案供选择。

A、县以上组成联营集团，县以下保持现状。以县的行业为单位作为股份，根据各行业产量大小和加工能力，承担原来各自经营的生产、收购量，执行联营集团下达的生产、收购、加工任务。省联营集团负责开发省外市场，年终按各股执行任务，按任务分红，各联营参股者所需资金、技术、设备等重要问题，由联营集团协助解决。

B、按照全国商品经营归口原则，内、外销均划归供销社经营与管理，或划归外贸，谁对发展生产与开发市场有利，就划归谁管理。

C、外贸下达红、绿茶出口计划，各单位保证计划的执行，内销茶主要由各单位自行经营。

我们认为采取联营集团的模式较为可行。

(2) 药材。行业管理及经营由医药管理部门负责，县以下主要由供销社代购。

(3) 食品（主要是生猪）。除昆明外，绝大多数地区市场已经放开，食品系统的工作重点在于加强宏观管理，一要扶持生产，保证供给总量增加；二要搞好计划调拨；三要在有条件的地方推行“定点屠宰，集中检疫，统一纳税，分散销售”的模式。管好、放活猪肉市场。

(4) 禽蛋。坚持执行谁扶持、谁经营、谁受益的原则。

(5) 蔬菜。凡有蔬菜公司的城市，在市场价格放开的前提下，负责安排好城市蔬菜供应。对外销菜，地、县仍坚持谁扶持谁经营的原则，出省菜应通过联营公司安排车皮及相关物资，不打乱计划。

(6) 干果（泡核桃、板栗）、水果（苹果、香蕉、柑桔）、调料（八角、草果、胡椒）、咖啡、淀粉、食用菌类、工业油脂、生漆、紫胶、畜产等，以供销社为主经营。

2. 正确处理经营主体与生产者、企业、内外贸及上下级企业方面的关系，在理顺体制的前提下，协调利益关系。

一要处理好与农民的关系。多年来，与农民的关系推行了“合同制”，“代理制”和“联营反利制”。而只有后一种为群众所接受。因实行“联营反利制”，能有效地提供系列服务，尊重价值规律，产新之前议定一个基准价，产品出售后以一定比例的利润返还。要总结经验，不断完善，逐步推广。

二要处理好企业及相关部門的关系。主要办法是县以下国营公司一般不下伸机构收购农副产品，而是主要委托基层社收购，协商议定合理的费用比例，顾及各方面的利益。如昌宁县收购茶叶，红茶手续费为8%，其中基层社5.5%，生产发展基金1.5%，茶叶办公室0.5%，外贸0.5%，收购青毛茶10%，

基层社 7 %，县土产公司 3 %。茶农超交基数，每 50 公斤奖 8 元，乡、村、社各得 1 元，初制所得 5 元用于生产。收购单位每收 50 公斤茶交茶叶发展基金 15 元，87 % 用于发展生产，10 % 交稽征手续费，3 % 交工商管理费。收泡核桃，每收一担交 5 元的生产扶持费，3.5 元交林业部门搞生产，1.5 元交乡、村、社搞抚育管理。这样处理各得其所，有关方面协调配合，市场秩序良好，产销稳定上升。

三要处理好企业上下级之间关系，我省许多农副产品有大量的国内外市场，过去靠计划调拨，给基层留一定比例，大量的调省公司分配，价格长期不变，市场波动小，造成损失报销了事。现在企业承包，各自从自身利益出发，有不少企业只图近利，不求创业，且经营费用高，市场波动频繁，在此情况下，产品的 70—80 % 仍由省公司供应全国，利益矛盾比较突出。建议按上下经营比例，在生产扶持资金、收购资金、储备贴息等方面，由省公司和基层按比例分担，以减少中间堵塞，更有利于商品的流通。同时还应明确，若生产、市场发生问题，主要由省公司或主要经营者负责。

四要处理好内外贸的关系。为改变目前外贸商品要的要的急，变动频繁，有时高价收购，影响内销产品价格的情况，建议外贸部门提前半年与有关企业衔接外销货源计划，并保持一定的机动数，以应付出口急需，其机动数由外贸储存更好，如外贸难以储存，可由供货方储存，由外贸支付储存贴息。此外，对大宗的创汇产品，要建立和完善风险基金，制定保护价格，真正实现内贸服从外贸。

3. 各级政府有权运用经济、行政、法律手段，加强对当地大宗农副产品的管理，既要保证市场有序，又要促使货畅其流。

(1) 管好当地的优势产品。要充分考虑产量大小，国、合商业在物流方面的能力，商品经营的难易，对群众收入和地方财力收入以及外贸货源的影响程度等因素，按不同品种，一品一策。视产品对生产、市场、外贸及对群众收入的影响程度，管好批发，收购及出口物资，确定不同的管理办法。管理品种可考虑茶叶、咖啡、八角、草果、油桐、核桃、兔毛，外销蔬菜及淀粉、香料、三七、砂仁、松茸等产种，这些产品，主产区以外的国营、集体、工矿、企事业单位和个体，一般只能到产地批发市场（点）批发，不得直接到生产者手中收购，要基本上实行主营单位购销合同制，当然主营单位要提供预购定金，提供良好的产前产中产后服务；生产者应保证主营单位的一定货源，以供调节稳定市场。主营单位收购的同时，可与工商行政管理部门配合，建立大宗农副产品批发点和批发市场，根据资源、货源情况，对需方（含国营、集体、工矿企业单位及个体经营者）进行合理分配，主产区内的有关单位，也应与主营部门（供销社）联合或委托进行统一收购；边远山区无网点的地方，可以放开。

行政管理，管的是市场秩序，原则上不干预产、销双方商订的价格，只提供市场行情服务。在品种管理上，也不是一概管死，应因品种制宜，灵活多样。有的可在收购环节管，批发环节搞活，放开零售；有的可在产新之初管一段，进入旺期后放开；有的只在某主产地域管，其他地区放开；有的可以划区，分片由国、合商业企业及个体有计划、有组织地收购；有的发挥国、合商业主渠道作用的同时，组织其他集体、个体经济成份代购；有的可以村、社组织收购，给以较为优惠的费用。总之，要使市场需要的农副产品出山、下坝、进城，让产品畅通无阻地流进国内外市场。