

VIII. 经济发展与改革中的新事例

在改革中前进的大邱庄

天津市静海县大邱庄位于南运河东、团泊洼的南端，有土地4,875亩，其中大部分是盐碱地，现有3,200人，1,953名劳力。它过去是个有名的穷村。多年流传下来的一首民谣说：“宁吃三年糠，有女不嫁大邱庄”。

党的十一届三中全会以后，大邱庄积极、全面

地落实党的农村经济政策，一方面改革生产管理体制，实行联产承包责任制，把原来的生产大队改组成大邱庄农工商联合公司，实现了企业化的生产与管理。另一方面，改变原有的经济结构，大力发展工副业生产，实行农、林、牧、副、渔、工、商七业并举，多种经营，走出了一条以工养农、迅速致富的新路。大邱庄从1978~1984年这短短六年中，在以下几个方面发生了巨大的变化：

1、生产迅速发展，对国家的贡献成倍增加，劳动生产率和经济效益显著提高。

项目 年份	总产值 (万元)	纯收入 (万元)	劳动力人数 (人)	劳均年产值 (元)	劳均年纯收入 (元)	集体积累 (万元)	上交税量 (万元)
1978年	137	70.5	926	1,479.5	761.3	23.3	9.5
1980年	330.6	192.6	656	5,039.6	2,936	60.1	17.6
1983年	3,002	600.5	1,182	25,397.6	5,084.4	260.3	79.2
1984年	6,057.2	1,027.6	1,953	31,014.8	5,261.6	404.8	246.3

从上表可以看出，1984年大邱庄的各业总产值是1978年的44.2倍，纯收入是1978年的14.6倍，集体积累的积累是1978年的17.4倍，上交国家的税金是1978年的25.9倍。

就综合经济效益来看，劳均年产值1984年是1978年的20.96倍；劳均年纯收入1984年是1978年的6.9

倍。

2、经济结构发生了很大变化，工副业生产成为重要的经济支柱。

数字表明，大邱庄的经济结构已经由以农业为主转变到以工副业为主，工副业生产已经成为大邱庄的主要经济支柱。经济结构上的这种变化，一方

项目 年份	总产值比重 (100%)			纯收入比重 (100%)			劳动力比重 (100%)		
	农业%	工业%	其它%	农业%	工业%	其它%	农业%	工业%	其它%
1978年	29.37	36.44	34.19	23.47	42.95	33.58	73.2	11.9	14.9
1980年	18.96	59.77	21.27	18.32	69.22	12.46	47	26.7	26.3
1983年	3.41	87.21	9.38	6.20	85.89	7.91	19.4	60.9	19.7
1984年	2.02	89.57	8.41	5.39	79.95	14.66	8.3	79.8	11.9

(“其他”包括林、牧、副、渔、商业。)

促进了农村商品经济的发展,实现了广开财路,广开就业门路;另一方面,工农业生产的发展,吸收了大量的农业劳动力,为农村剩余劳动力的出路开辟了新的途径。

3. 人均收入不断增加,生活水平迅速提高。

1984年大邱庄共有831户人家,其中年收入在3万元以上的有8户,年收入在2万元以上的有12户,年收入在1万元以上的有79户,年收入在5,000元以上的有600户。生产发展了,收入增加了,群众的生活水平也迅速地得到提高,现在的大邱庄,再不是过去那个贫穷的大邱庄了。那里的群众生活水平已经高于天津市内居民的平均生活水平。

大邱庄通过几年的实践体会到,要发展工副业生产,实现以工养农,迅速致富,必须进行生产管理体制的彻底改革。他们的做法是:

第一,生产、管理、分配三方面的改革配套进行。1979~1983年,大邱庄先后进行了三次大的改革,涉及到各个方面。首先是生产组织形式的改革,他们改变了过去那种农副业生产混杂在一起的生产组织形式,实行了生产专业化的劳动组织形式。全公司七个行业,若干经营项目完全按专业化分工协作的原则,承包生产。从而提高了劳动生产率和经济效益;其次是管理体制的改革,他们把各专业承包单位改组或独立核算的企业性经济单位,实行企业化管理。这既有利于进行经济核算,也有利于提高干部的管理水平;再次是分配制度上的改革,实行生产责任制,把专业项目、任务直接承包到人,联产到劳、责任到人,同时把工分制改成分工制,实行基本工资与累进计奖结合,上下浮动,大奖大罚,罚奖分明。

第二,既适当下放自主权,又坚持统一经营、集中领导。大邱庄一方面给予各专业组织自主权,包括人、财、物权以及生产、销售权等;另一方面又坚持了统一领导和统一经营,各专业企业的一切重大经济决策均要考虑到公司的统一计划与安排。同时,公司还对集体积累、大型基建以及村政建设等重大问题实行统一计划与安排。

第三,把落实责、权、利紧密结合的承包责任制,作为管理体制改革的中心,他们目前实行的是“统一经营、专业承包、联产到劳、累进计奖”的经济责任制,这种责任制,不仅权限清楚,责任明确,利益直接,既有利于解决大锅饭问题,也有利于实行企业化、社会化、专业化的生产管理,提高劳动、生产、管理的效率,促进商品经济的发展。

靠工业致富的大邱庄,随着工业的发展,农、林、牧、渔这条腿显得越来越短,这种状况如不采取措施加以改变,既不利于农村经济的综合发展,也不能充分发挥农村自然条件和大城市广阔市场这两个优势。根据这种分析,大邱庄初步确定了1985年发展经济的两个主攻目标:综合发展种植业、养殖业和食品加工业,努力提高农、林、牧、渔各业在整个农村经济中所占的比重,为城市提供更多的

副食品;在工业生产方面,要集中力量改造旧设备,引进新技术,提高产品的质量,发展市场需要的新产品。同时,积极发展第三产业。

在具体目标上,他们的想法是:

要在三、五年内使大邱庄的土地单位面积产值由现在的100多元,提高到600~1,200元(包括农收产品的加工产值)。

在1985年内,他们将采取技术承包的方法,建设种鸡场、肉鸡场、奶肉兼用牛引种、温室花卉,兴建300亩养鱼池和饲料加工厂等重点项目,以综合发展农业。

为了提工业产品今后在市场上的竞争能力,大邱庄在着手研究改造老设备,努力提高产品质量,增加品种规格的同时,又准备积极慎重地扩大新的生产项目,力争上一个项目,多一分收益。

在发展工业生产新项目上,大邱庄正在积极引进外资,开辟新的生产门路。目前,他们已经引进了相当于500万元人民币的外资,合资经营一个生产摩托车驾驶员头盔的工厂。

大邱庄在研究经济发展的同时,也考虑了村镇建设问题。1985年,他们打算盖一批二至四层的楼房,美化厂房,整修绿化街道,发展文化服务设施,争取一两年内使村容面貌有一个新的变化。

(作者:天津社会科学院经济研究所 唐建宁)

天津市工商行政管理局调查室 李冀远)

江南小康又一家

——记萧山县红山农场

萧山县红山农场位于钱塘江下游南岸,离杭州市三十多公里,是1969年由盐场改建的集体所有制企业,全场分7个大队,23个生产队和20个制企业。有850户,3,452人,7,474亩耕地。1984年平均每个场员从集体得到的收入达到1,156元,分别为1969年、1978年的15.8倍和4.3倍。人均创造的国民收入,1983年为1,256美元,1984年达到1,600美元。实现了工农业产值和收入双登增,全场群众生活大改善。提前17年达到了小康水平。

巨大的变化

十五年前,这里是一片盐滩头林立的不毛之地,既晒不好盐,又种不出粮,劳动一天的工分值只有五角三分。而今,粮食平均亩产1,864斤,棉花平均亩产194斤,不仅改变了靠吃国家返销粮过日子的状况,而且每年能向国家提供商品粮一百多万斤,商品棉八千多担,生猪二千多头,以及大量的蚕茧、染料、瓜果等农副产品。1984年向国家交纳的税金已达325万元,人均940多元。

十五年前,这里听不见机器声,现在建立了水泥厂、模具塑料厂、服装厂、经编针织厂等20个骨干工厂,全场已拥有固定资产1,100万元。1984年的工业产值等于办场头十年工业产值总和的4.5倍。

十五年前,这个场的年工业产值只有46万元。1983年达到2,100万元,人均创造国民收入2,540元。1984年又比1983年增长38.9%,人均产值接近1万元。相当于1978年的9.4倍。以前,盐民们居住的是低矮潮湿的草房,现在已有98%的场员住进了新建的楼房。不少场员住宅已从庭院式向更高级的别墅式发展。昔日贫困落后的盐场如今变成了浙江全省农村最富裕的地方。

宝贵的经验

红山农场,论基础,原是一片盐碱荒涂;论技术人才,当时没有中专生,更没有大学生;论生产经验,大多数人的祖辈靠晒盐度日。不习惯种棉、种粮,更不懂办工厂;论资金,他们没有伸手向国家要,只在建场初期得到了4万元无息贷款。红山农场所以能很快富起来,最根本的原因是场党委坚持改革、开放、搞活的方针,不断探索,勇于开拓;在农业稳产高产的基础上,大力举办工业和发展多种经营。

一、跳出单一经营小圈子,办好工业促农业。建场头十年,他们把一片盐碱荒涂,建成了旱涝保收、稳产高产的良地。但是,并没有使农场从根本上富起来,1976—1978年,人均收入一直徘徊在二百多元。场党委从学习党的十一届三中全会精神中找到了答案:这就是“无工不富,无农不稳,无商不活”。从此,他们跳出单一搞农业的小圈子,走上了面向市场,大力兴办工业和多种经营的新路子。经过市场调查,决定1981年投资170万元,把水泥厂的规模从1万吨扩建为8万吨,又用母鸡生蛋的办法,先后办起了水泥预制件厂、水磨石厂、花砖厂、大理石加工厂等,很快形成了一定规模的建材工业基地。使产品达到多次加工,多次再增值。在塑料工业不景气的时候,他们预测到电视机的发展趋势,就果断地购进了注塑机,生产出电视机壳等近百种塑料制品,1984年模具塑料厂的产值已达到496万元。同时,还办起了有40条船和18辆汽车组成的运输队及近百人的建筑队;场办农工商企业公司在县城开设了门市部;各大队也都办起了农工商分公司。1984年,全场工业产值达到3,020万元,农业产值324万元,商业营业额290万元,比1983年分别增长60.1%、47.9%和58.7%;相当于1978年的22倍,1.5倍和21.5倍;占工农业总产值的比例,分别为90.3%、9.7%和8.7%。全场1984年实现利润441万元。其中,工业利润386万元,占87.5%,比1983年增长25.3%。劳务力占总劳动力的比重,由1978年的15.5%,上升到1984年的68.4%;从事商业、文教的人数,从3.8%增加到9.2%;劳务农力则从80.7%,下降到20.4%。通过发展工业,有力地促

进了农业。他们利用工业的积累,实行了一系列补农、扶农、贴农、奖农的措施。每年用于农业基本建设和购置农业机械设备的工业补贴资金有二十、三十万元,先后兴建了抽水机站12处,添置了拖拉机、汽车、大型收割机、脱粒机、扬谷机、烘干机等农业机械一百多套,使耕作、排灌、收割、加工、运输基本实现了机械化,确保了农业稳产高产。1984年与1978年相比,粮食产量分别增长32%和85%,蚕茧、油菜籽各增两倍。整个农业生产商品率从40%上升到80%以上。实现了工、农、商、建、运综合经营,全面发展,达到了以工养农,以工促农,以工致富的目的。

二、在分配上承认差别,不搞平均主义。红山农场建场以来,始终实行按劳分配,多劳多得的制度。就是在七十年代归属生产建设兵团管辖时,他们也不搞平均分配,坚持评分计酬。企业全面推行了厂长组阁和集体承包制;分配上厂与厂不拉平,人与人不封顶,对负责任、贡献大的干部,敢于重奖。如水泥厂1983年由厂长、书记和供销科长等负责人牵头承包,利润指标160万元。经过改进工艺,提高了产量和质量,结果实现利润达213万元。职工人均年收入达到3,100元(其中奖励部分2,659元),最高的有3,800元,最低的有2,400元。五个承包者各收入1万元。年终分配全部兑现。同样,7个农业大队也实行了专业联产大包干责任制,6年中农业产值增长49.3%,每个务农劳力创造的年产值由1978年的1,300元提高到1984年的6,700元。1983年全场就有27个万元户,9个万元人,1984年又有64个万元户和18个万元人。就连场里的6个孤寡老人,人均年收入也有700元左右。实践证明,只有拉开差距,鼓励一部分人先富起来,才能带动大家共同富裕。

三、开展横向经济联系,积极引进资金、物资和人才。红山农场地处平原,发展工业所需的能源、原材料,主要靠采购进来。他们建立了一支有七十多人的采购供销员队伍,先后同全国二十多个省市的一百多个单位建立了各种形式的经济技术协作关系。如向河南、安徽煤矿投资70万元,搞补偿贸易;以场里生产的优势产品每年换取计划外原煤2万吨;帮助山西省一个县办塑料厂培训技术,也能获得3,000吨平价好煤;接受城市大厂的“照亮”业务,建立加工联营关系,如压铸件厂为杭州柴油机总厂和杭州水泵厂制作零部件,模具塑料厂同深圳和惠阳地区建立了联营公司,使生产电视机配件所需原料有了可靠保证。

发展经济缺少资金、人才怎么办?红山农场积极吸引各种投资,几年来,共吸收外单位投资50万元,本场职工75万元,为扩大再生产筹措了一部分资金。同时,他们冲破任人“唯全”传统观念的束缚,不拘一格,大胆启用有缺点的能人,不用无刘新精神的庸人。还从外省引进熟悉企业管理的大学生,选送二十名工农业骨干到省内大专院校进行培训。

四、关心场员生活，积极兴办集体福利事业。最近几年，为了解决场员最迫切的住房问题，在统一规划下，场里组织专门建筑队伍，采取“民建公助”的办法，以场里自产的建筑材料，建造了8个新村，总面积82.700平方米，使98%的场员住进了新楼房，人均居住面积达25平方米。场里还实行了一系列劳保福利制度：医疗费由集体负担70%；独生子女除享受全部医疗费，还每年发给30元保健费；办起了4个幼儿园，从进托到初中毕业，实行免费教育；年老场员男满60岁，女满55岁就能享受每月30元和26元的养老金，真正做到了生有所保，老有所靠。同时，为稳定农业劳动，场里从工业利润中每年提取二十多万，直接用于对务农场员的补贴，1984年仅这一项，就使每个务农场员增加收入650多元。解决了务农、务工场员的收入差别问题。在这里，城乡差别和工农差别已经基本消失。而且就场员的经济收入和生活条件而言，已经超过了城市一般工人的生活水平。就连莫克拉克的萨莫拉总统在参观时也就感叹说，这里的生活太好了，比我家还好。

勇攀新高峰

城市经济体制改革后乡镇企业面临严峻挑战。红山农场现已积极着手做三件事：（一）合理调整产业结构，加快技术改造步伐，在继续发展工业、稳定农业的同时，大力开发第三产业，已投资在县城新建商业综合服务大楼，走贸工农的发展新路；（二）加快人才开发，已投资26万元建成一幢教育大楼，并建立了奖学金制度，凡考上重点中学的奖励300—500元，考上中专奖励1,000元，考上大学奖励1,500元，同时，经过考试已向全县招收50名高中毕业生，经过一段时间的锻炼后，由场里出钱，选送浙江大学和浙江农业大学等院校自费培训；（三）继续提高和改善场员的文化物质条件，兴建1座1,000人座位、又有空调设备的影剧院，开辟一条宽25米、长3里的主街道。进一步把红山农场建设成为富庶繁荣的社会主义新农村。

（作者：陈斌辉）

一个新兴的腈纶专业县

保定地区1984年实现农村人均收入增加100元，在中南海向党中央的汇报会上，第一个拿出自己的产品，展示给大家的，就是蠡县。他们的产品色彩鲜艳、款式新颖入时的各种腈纶衣物。

蠡县位于河北中部，保定地区东南。全县653平方公里，耕地面积70余万亩，35.2万人口，21个乡，230个自然村。历史上以种植棉花为主，素有“银棉县”之称，并有一定的土纺土织的传统。腈纶加工业是从党的三中全会以后发展起来的。1984年，腈纶加工业遍及全县11个乡，有1.97万个腈纶专业户，

600多个联合体，28个专业村。常年从事腈纶加工业的人数达4,500人，农闲时高达8,500人，已有55.5%的农村劳动力从种植业中转移出来。全县已拥有机械毛纺厂8个，人造皮毛厂7个，丙纶加弹厂11个，针织横机8,300多台，圆筒机25台，罗纹机5台。年销售腈纶衣物2千万件，经营腈纶5千吨，加工量约占全国腈纶总量的四分之一。1984年，腈纶加工业总产值11.986万元，占全县农业总产值的38.5%，占农村工业总产值的54.5%；纯收入3,020万元，占农村工业纯收入的35.7%，为国家提供税金190万元，成为一个初具规模的新兴的腈纶专业县。

兴业致富的带头人

蠡县的腈纶加工业，最先是在辛兴村搞起来的。该村的党支部书记阎建章，是一位有40年党龄的老党员、老支书。“文化大革命”前，他领导的辛兴村一直是全国闻名的先进单位“文革”中，他遭受迫害，党的十一届三中全会后，他又担任了党支部书记。当时大队帐面欠款达47万多元，复收全村平均每人只能分到20多斤麦子，有三百多户出外逃荒。他下决心带领大伙儿摆脱贫困，劳动致富。他看到当地历史上有属土纺织的传统，便通过在北京腈纶实验厂的亲戚，借钱买了几十斤涤纶纤维，找了一个会弹棉花的社员弹了弹，又找了几个纺线能手，纺成氯纶线，纺出来的线结实、光亮又柔软，价格只有毛线的四分之一。他让几个到北京房山县亲戚的妇女，每人带上十斤、八斤去试销。结果销路非常好，一抢而光。不但每斤净赚1—2元，而且有多少要多少。阎建章由此找到了新的生产门路，立即动员大队干部搞这项生产。大队干部凑钱借给大队，一次买进了10吨原料，发动全村妇女用土纺车纺线，每斤线给加工费0.6—0.7元。这在当时真是一笔相当可观的收入，人们的生产劲头空前高涨。加工出来的线由大队组织人，肩背车拉到全国各地销售。生产越搞越大，收入成倍地增长。1978年大队集体盈利3.5万元，1979年达到几十万元。有了钱，阎建章没有“分光吃净”，首先集中资金搞建设，投资10万元，购买成套毛纺设备，办起了第一个合成纤维纺线厂，以后又接连兴办了二、三、四厂。并由单一的氯纶线发展成腈纶、丙纶、锦纶、涤纶、维纶等多品种。到1983年底，辛兴村的腈纶加工量达到2,000吨，占全县总加工量的五分之一。全大队年产量、固定资产、流动资金总值都达到1,000万元，生产队和联合体的产值也达到了1,000万元。1984年，辛兴村的人均收入由1977年的12元，增加到1,300元，增加了30倍。出现了400多个万元户，占全村总户数的28%。

从“土纺线”到“横机针织”

在辛兴村的带动下，全县几十个村庄都大办纺织业。腈纶加工跨进了新的发展阶段。蠡县城南八

里庄乡，首先试用针织横机织出了第一批腈纶针织衣物。投放市场，很快抢购一空，每件平均净赚3元左右。针织横机具有投资少、见效快、盈利高的特点：一台横机600元左右，占地不到2平方米，每天可织40—60件，按一件盈利2元计算，一天可盈利80—120元。在八里庄乡很快出现了“横机热”。半年时间，由10台猛增到400多台，使本来在江苏织袜的针织横机一下子成为最畅销的产品。接着又以闪电般的速度迅速遍及全县11个乡的149个村。

八里庄乡段庄村，只有82户。1983年底，全村针织专业户就有66户，占总户数的80%。拥有针织横机80多台，户均一台。全村年针织纯收入达32万元，占总收入的83%。人均收入达到一千元。小陈乡张村农民展明坤，全家10口人，5个劳力。1980年秋后，陆续购进两台针织横机、一台圆筒机，自制两台拉毛机，办起了家庭针织厂。展明坤注意研究市场，重视质量和产品开发、设计，产品款式新颖入时，搞出的两用童帽、博士帽、幸运帽等，在大城市畅销抢手，供不应求。1984年他全家针织纯收入高达1.45万元，加上农业收入，人均收入2,000元。

兴盛通达的腈纶专业市场

随着腈纶生产和销售的发展，藁县出现了北宋、百尺、段庄三个腈纶专业市场。其中北宋市场形成得最早，规模最大。

北宋市场开始是在“土纺织”时期，由群众自发形成的。随着腈纶业的迅速发展，逐步成为较正规的专业市场。县政府投资13万元，修建了售货设施。现占地30亩，有售货棚153间，售货台120米，服务室9间。日上市摊点2千多个，上市人数五、六千人。上市腈纶成衣物2—5万件，腈纶、丙纶等合成纤维线2—4吨，日成交额高达26万元。成品有内衣、外衣、下衣、围巾、帽子等十几种，款式花色多达近百种，仅上衣就有圆领、尖领、挽领、开身、系腰等，针法又分平针、元宝、拧花、双起针等。腈纶加工需要的原料、设备、工具，在市场上都可以买到。每天有来自全国二十几个省、市、自治区的客商数百人，成为全国最大的腈纶集散地。

藁县的腈纶销售除靠北宋等3个专业市场外，还靠全县四万多名农民推销员。他们的足迹遍布全国29个省、市、自治区。越是边陲塞外、深山老岭、穷乡僻壤，他们去得越多。因为那里是正规商业渠道鞭长莫及之地，腈纶织物少见、稀罕、畅销。他们是推销员、采购员，又是市场信息情报员、腿长、眼界宽、见识广，对不同地区、不同民族、不同季节的服装特点，了解得详细，反馈及时，使生产能及时适应市场需求的变化，产品适销对路。在这四万多名推销员中，有一大批女推销员，辛兴村的宋小光就是其中的代表。她是一位三十多岁的农村妇女，文化程度不高，近几年推销腈纶产品跑遍了全

国各地。原来见人连话也不敢多说，逐步锻炼成一个懂销售、会买卖、很有市场眼光的行家。有一次，她去新疆推销产品，到达乌鲁木齐市后，没有急于抛售，而是不动声色地研究市场行情，观察群众的消费心理和爱好，掌握了腈纶织物最受喜欢的款式和最合理的价格，然后及时往家里通信息，将适销对路的产品源源不断地发往新疆。结果在不到一个月的时间里收入近千元。现在她的生活水平大大提高，年人均收入1,000多元，彩色电视机、电冰箱、收录机等家用电器和沙发、立柜等高档家具都添置了。为支援大队建教学楼，她一次捐献了1,600元，县政府为她挂了“造福后代”的金字匾。

藁县成为新兴的腈纶专业县，证明了党的三中全会确定的方针正确，勤劳致富的千百万农民身上蕴藏着无穷的力量，许多新兴产业在广大农村有着强大的生命力和广阔的发展前景。这是朝着“翻两番、奔小康”的总目标，建设中国特色的社会主义新农村的希望之所在。

(作者：冀新李继新)

定西县种草种树起步之年迈出新步伐

定西县在甘肃省中部地区，全县共有26个乡镇，2,256个生产队，总户数7.04万户，总人口37.18万人，总流域面积3,603平方公里，地处黄土高原，海拔一般为1,800—2,300米，降雨量为422.7毫米，而蒸发量高达1,560毫米。

长期以来，由于自然和社会等原因，全县自然植被几乎破坏殆尽，草类稀少，没有天然林地，水土流失极为严重，每年流失泥沙1,800万吨；生态环境恶化，干旱、暴雨、霜冻等自然灾害频繁，农业结构失调，粮食产量低而不稳，燃料、饲料俱缺，群众生活非常困苦。历史上素有“陇中苦甲天下”之说。

解放后，党和政府领导群众进行农田基本建设，植树造林，积极组织生产，帮助安排生活，作了大量工作。但是，由于“左”的错误干扰以及工作中的某些失误，农业生产基本条件改变不大，定西成为全省一个有名的“吃粮靠返销，生活靠救济，花钱靠贷款”的“三靠县”。

党的十一届三中全会以后，开始重视植树造林，恢复植被，从恶性循环中解脱出来。1983年8月，胡耀邦总书记视察甘肃时提出了“种草种树，发展畜牧改变甘肃面貌的根本大计”的战略方针。1984年，是全省实行农业生产战略转变的第一年。定西县认真贯彻落实胡耀邦同志关于“种草种树，发展畜牧，改造山河，治穷致富”的新的生产方针和省委提出的“三年停止破坏，五年解决温饱”的近期奋斗目标

标,坚定走种草种树的道路,取得了可喜成果。

起步之年迈出新步伐

定西县群众性种草种树运动,取得了前所未有的突破性进展。在起步之年,种紫花苜蓿、红豆草、草木樨31.7万亩,相当于建国以来种草存留面积的1.6倍;种树16.1万亩,相当于历年累计面积的40%。现在,全县户均有草7亩,人均有林1亩。

经检查验收,草籽树籽的成活率和造林的成活率,都在83%以上,比历年高2倍。25万亩草木樨、14万亩柠条都长势良好,已经治理的59多万亩山坡沟梁,栽种草木都生根发芽出苗。基本上改变了过去“春天种,秋天拔,冬天熬了罐罐茶”的状况。

“草木经”念出新变化

种草种树,实行农业战略转变,使定西县的自然、经济面貌正在发生深刻的变化:

1. 促进了畜牧业的发展。草多给养畜提供了必要条件,开辟了广阔的前景。全县大家畜发展到7.7万多头,比1983年增长15%,比历史最高水平的1957年净增0.2万头;羊16.35万只,户均2.6只;猪12.7万头,户均2头。随之而来的是商品畜牧业的萌芽,出现了几个舍饲商品牛羊的重点乡、重点村和一大批重点户、专业户。香泉乡五队农民喜得禄,一年时间舍饲商品肥牛14头,羊30只,仅出猪肉牛12头,全家人均畜产品收入400多元。

2. 减轻了缺乏燃料的困难。根据种草较多的唐家堡、张家川、贾家川、大营等行政村的调查,今年每户平均收草3,300斤,再加上庄稼秸秆1,500斤,除去饲料外,作燃料的还有3,800斤,燃料自给有余。目前,全县范围已基本停止了铲草皮、挖草根、烧山灰等破坏植被性的活动。

3. 减少了水土流失。据石家岔小流域测算,水土保持已收到显著效果。这个小流域是由两个乡的四个行政村组成,总流域面积39.8平方公里,水土流失严重。经过几年种草种树和毛支沟的综合治理,每年流失泥土已由治理前的5,500吨减少到3,050吨。初步改善了生态环境。

种草种树的新措施

定西县的种草种树主要采取了以下有效措施:

1. 实行补粮促草等优惠政策,调动广大群众的积极性。这个县针对当地群众担心退耕种草会影响粮食收入的疑虑,宣布了退耕土地种草补粮补钱的优惠政策,要求在人均五亩地以上的地区,三年内每人每年种草一亩(其中退耕地和荒山种草各半),每亩国家补助50斤粮和一些草籽钱。全县新划“三荒地”13万亩,加上历年划的总计达到57万亩,人均1.7亩。乡乡、村村都超额完成了任务。

2. 用科学技术提高种草种树的速度和效益。春播前,全县培训了2,443名农民技术员,做到了队队有技术骨干。县里还办了农业技术学校一所,已办

三期,培训各类专业技术人员100多人。同时,还成立了有省农科院、甘肃农业大学、省草原工作队以及地区农技推广中心驻定西县科研人员参加的“科技协调小组”,共同为种草种树出谋划策,指导帮助,已初步形成了一些科研、培训、推广、生产相结合的科技实验中心。

3. 逐级签订承包合同,层层落实生产任务,干部带头建立责任制,指导帮助搞好任务的落实。分配任务时,注意合理安排。对于村庄附近的小片荒地划分到户;退耕地由原农户自己经营治理;对大面积的远山远沟,实行统一规划,连片治理,分段以户承包,管护和收益合一的办法。据初步了解,全县已涌现出47个种草种树过百亩的承包大户。今年连片治理的七个小流域,每片都在二、三千亩以上。

新的规划和目标

一年来的实践充分证明,“种草种树,发展畜牧”的方针是停止植被破坏,扭转恶性循环,调整农业结构,治穷致富的根本大计。定西县已做出新的打算,准备在1985年切实办好五件事:

1. 加快种草种树的步伐。以1984年为基数,种草以提高10%的速度、种树以提高20%的速度发展,即种草35万亩,种树20万亩,全县林草覆盖率达到30%以上。

2. 养畜要跟上去。随着种草面积的扩大,要大力发展养畜,把牧草转化成畜产品。大家畜在现有7.7万头的基础上,1985年达到8.5万头,羊比上年净增2万只,猪比上年净增2.4万头。到1990年,力争达到户均两头母牛、五只羊,年均畜产品收入1,000~1,500元。

3. 大力发展以加工业为主的乡镇企业。要抓紧饲料加工业和草籽的综合利用,正确处理生态效益与经济效益的关系,保护农民种草种树的积极性。

4. 继续提高粮食单产。要积极兴修梯田、沟坝地等,实行草田轮作,增施肥料,提高单产。争取三、五年内,人均有产三、四亩基本农田,亩产稳定在二、三百斤,人均年产粮食600斤以上。使群众放手将25度以上的坡地退耕种草种树,实现农、林、牧互相依存,互相促进的良性循环。

(作者:甘肃省人民政府办公厅研究室)

办好牧工商联合企业的 几点体会

一、有了一个良好的开端 我国牧工商联合企业,近几年来有很大发展。在改善城市肉禽蛋奶生产供应方面,牧工商联合企业起到了既是生产者又是经营者的作用,赢得了一个好的开端。中国牧工商联合总公司是在1983年建立起来的,成立后,

实行政企分开,由总公司与地方直接挂钩,实行企业之间的联合经营。现在已经和14个省会、15个地、市(县)合资兴建了29个联营公司。“华”字排行的,有华都(北京)、华津(天津)、华春(长春)、华齐(齐齐哈尔)、华城(白城子)、华新(乌鲁木齐)、华蓉(成都)、华渝(重庆)、华宝(深圳)、华海(南海)、华宁(南宁)等11家。这些企业所形成的经济实体逐步壮大,建设项目有160多个,总公司累计投入资金1.5亿元以上,加上地方投资,形成的固定资产达到3亿元以上。这些项目全部建成投产,主要生产能力为:

蛋用和肉用种鸡场21座,商品蛋鸡场和肉用鸡场17座,年产合格种蛋8,000多万枚,优良种雏5,600多万只,商品蛋3,400多万斤,商品肉鸡及淘汰鸡300多万只,由牧工商联营公司提供给专业户或其它生产部门饲养的蛋鸡、肉鸡产品产量将数倍或10倍于此。

奶牛场7处,年产鲜奶3万多吨;乳品加工厂33座,日处理鲜奶560吨,年产乳制品24,000吨。

饲料厂10座,年产配合饲料26万吨;预混饲料厂2座,年产预混饲料1,700吨,两座年产赖氨酸各1,000吨的大型饲料工厂正在筹建中。

屠宰冷藏厂8座,库容3,800吨。

此外,还有皮毛加工厂2座,综合服务楼10座。

1984年各联营公司的销售总收入超过两亿元,实现利润两千多万元,均超额完成了计划。

各地以国营种畜场、畜牧场为骨干,或者以乳品及其它加工厂为核心,与专业户联合,扶持专业户发展畜禽饲养业,形成众星拱月似的经营网络,促使畜产品直线流通,效果比较好。

二、为促进畜牧业现代化服务,为广大消费者服务 牧工商联合企业,立足生产,面向市场,既是生产者的联合,又是沟通城乡经济的纽带;为生产品提供产前、产中、产后服务,向广大消费者提供鲜活畜产品及各类加工品;力图使生产者多得,又让消费者少花,同时还可以为国家增加积累。

专业化和联合是相辅相成的。畜禽饲养专业户大量发展起来以后,很自然地产生了联合起来的要求。应运而生的牧工商联合企业,正是在提供良种、配合饲料,指导饲养管理和防疫灭病,进行收购、加工和销售专业产品,为生产品雪中送炭,博得了广大专业户的欢迎。

目前,我国粮食和畜产品都存在着低水平下的供求矛盾。这就是:一方面表现为暂时多余的粮食转化不成畜产品;另一方面,市场上畜产品供应不足,而且品种单一。这种形势下,牧工商联合企业责无旁贷,理应更好地担负起促转化、促加工、促流通的任务。

牧工商联合企业掌握有必要的经济手段,技术手段,通过向专业户提供综合服务,使专业户、专业村或联合体吸附在自己的周围,提高他们的生产技术水平,为他们推销产品,并返还一部分利润给生产者,让他们得到更多的实惠。这样做了,买

卖越做越活,底子越铺越厚,货源越来越足,为消费者服务也就更有坚实的物质基础。

牧工商联合企业,多数是从经营市场上紧缺的畜产品业务中发展起来的。这类产品,象鲜蛋、肉鸡、牛肉、鲜奶等,今后还要花相当大的人力、物力和财力去解决生产供应不足的问题。同时,也要根据不同地区、不同消费习惯、不同购买力增长的需要,及时组织多样化畜产品的生产,积极从事新产品的开发。

三、形式不拘一格 牧工商联合企业,是适应社会主义商品经济发展的产物,不论在经营内容或组织形式上都没有固定的模式。但是,从已经涌现的这些牧工商联合企业分析,可以看出以下趋势:

这些联营企业,多半属于以国营企业为骨干,带动一大批专业户这样一种宝塔形的联合;

有纵向联合,也有横向联合,横向联合正越来越多;

有农村(牧区)型,城市型,还有经济特区或开放口岸型;

有牧工商型,即为畜产品找出路的联合经营;也有贸工牧型,即外引内联,完全按照市场需要,特别是按照出口贸易的需要,来组织加工和安排原料生产。

在分配制度上,实行按股分红、利润返还、利润包干,或按比例提取服务费,等等。

长春、鞍山等地的牧工商联合企业与当地厂矿企业挂钩,采取“无息贷款、有偿保管、供应优先、工牧互惠”的办法,开辟了一条集资的新渠道,收效很好。

当前发展畜牧业的形势大好,广大农民要求发展畜牧业致富。可是,他们反映,眼下有“四缺、两怕”。“四缺”是:缺技术、缺饲料(配合)、缺资金、缺信息;“两怕”是:怕牲畜病死,怕产品卖不了。这的确是带有普遍性的现实问题。出路在哪里?最好的办法是城乡挂钩或城城挂钩联合,取长补短。有的地方实行“城乡联合,技术承包,保本保值,利润分成”的办法,以城市的先进技术设备或畜禽良种,扶持农村或城镇发展畜禽饲养或产品加工业,并利用现成的销售渠道帮助他们推销产品,实现城乡互利。这种联合,更有利于避免因信息不灵所造成的盲目上项目,盲目生产的损失。

四、实行一业为主,综合经营 从事综合经营有利于资源的综合利用,淡旺季调节和盈亏互补,提高应变能力,减少风险。因此,不论在产业结构或产品安排上,都不可过分强调专业化,而忽视综合经营。一部分牧工商联合企业,已经逐步朝这方面努力。例如,从事消毒奶生产的,还生产酸奶、冰棍、冰淇淋及其它乳制品;从事肉牛屠宰的,还安排内脏、骨角以及皮革的加工利用等等。一部分牧工商联合企业,在以牧为主的前提下,扩大购销业务活动,使买卖越做越活,效益越来越高,市场信誉越来越好。我们是以发展畜牧业为中心的联合

企业，一定要围绕畜牧业开展综合利用、多种经营。

五、继续落实和完善以经济承包为主的责任制。以经济承包为主的责任制，在一部分牧工商联合企业内部已经实行起来。进一步推广并完善以经济承包为主的责任制，是改善经营管理，提高企业活力的中心环节。最重要的是把责任落实到基层，到人。有的牧工商联合企业实行一种叫“对上承包、对下分解”的办法。这就是实行基层企业厂长（经理）对公司承包利润（以及产值、安全生产等），企业再把各项经济指标分解承包到科、室、车间或个人，按期逐项进行全面考核。按照计划利润完成情况，公司对企业实行奖励和利润分成，上不封顶，下不保底。保证国家得大头，企业得中头，个人得小头。对完不成计划利润的企业，扣发奖金，并按损失所差比例相应扣减厂长（经理）的基本工资；对亏损的企业，扣发厂长（经理）的奖金、职务津贴，只发30元生活费；并重新选聘承包人。按照责权利相结合的原则，给厂长（经理）下放以下权力，并一并载入承包合同：（1）厂长有权选择灵活多样的经营方式；（2）有权安排自己的产供销活动；（3）有权拥有和支配留置资金，可拒绝各种不合理的资金摊派；（4）有权依照规定自行任免、聘用本企业的工作人员，可拒绝接受上级调配的不适合本企业用工的人员；（5）有权自行决定用工办法和工资奖励方式；（6）有权在国家允许的范围内确定本企业的产品价格。

中国牧工商联合总公司创办以来，得到各级领导和各有关部门的大力支持，业务开展得比较顺利。要求与总公司实行联营的地方和单位很多，限于资金不足，一时还不能满足大家的愿望和要求。根据条件，今后打算与有关方面共同努力，继续开创牧工商联合企业的新局面。

（作者：中国牧工商联合总公司总经理 李易方）

我国农村出现了林木保险公司

近年来，随着林业“三定”的落实和林业商品生产的发展，从事林业的风险与进一步发展林业的矛盾已经显露出来，特别是对于林业专业户、重点户更为突出，他们迫切希望对经营林业提供社会性的经济补偿。目前出现的林木保险公司就是这种形势下的产物。据调查和了解，目前开展林木保险的，按地区划分，有国有林区（黑龙江、吉林等省）、集体林区（广西、广东、福建、贵州、湖南等省）和平原农区（河北、山西、山东、陕西等省）三种类型；按保险组织划分，有林业部门向保险部门投保的，也有乡村农民自办保险公司的，后者为多数，且形式多样，作法各异。

河北省邯郸地区为农区，目前已有四个县五个乡一千多户参加了林木保险公司，保险主要对象为

四旁树、小片林和农田林网树。七十年代以来，这一地区的林业发展很快，林木数量大量增加，为了加强管理，防止偷盗和牲畜破坏以及由此而带来的经济损失，林木保险公司便应运而生。这种林木保险公司为合作性质的民办“小保险”，它的主要特点是：①林木保险与管护并重，保险人从投保人处收取保险费，其标准是：每株树按桉、桦材和幼树三个等级分别交纳0.2元、0.1元、0.02元的保险费，可以一次交清，也可分春秋两季交清。保险公司对投保人履行损失赔偿责任，损坏一株小树（五公分以下），负责栽活一株树；损坏一株成材树，按当地木材价格赔偿。②保险公司设立专门机构和组织专人对现有林木进行管理和保护，并制定惩处办法，对破坏林木者罚。偷盗、毁坏一株小树（五公分以下），罚款2元，并栽活三株；偷盗、毁坏一株成材树，罚款5元，并栽活五株；有意破坏者按树的价值五倍至十倍罚款。③保险公司独立核算、自负盈亏，资金为自筹，进行自防自救。目前还没有与保险主管部门取得联系。

广西灵川县属南方集体林区，原有社队林场在落实林业“三定”，实行林业生产责任制之后，经营管理有了新的改革，他们把原有的杉木人工林承包给农民集体管理。承包者认为，当前人工林的管理主要是防止偷盗和哄抢问题，为此，他们便向保险公司投保，他们的主要做法是：①将杉木人工林按年龄不同分为三个档次，采用不同保险费率计算保险费，如第一年至第五年为一个档次，费率采用0.3%；第六至第二十年为一个档次，费率采用0.4%；二十年以上为一个档次，费率采用0.5%。②当林木遭受灾害和意外损失时，保险公司按成本给予赔偿，使林业生产能持续进行。当然，随着林业的发展和农村逐步富裕之后，亦可采用按现行价格计算保险费和经济补偿。③投保人与保险人商定，目前以火灾为主要险种，偷盗和哄抢为附加险种，目前按单一险种投保，有条件时按双方的意图，也可按综合险种投保。灵川县的森林保险为乡村林场投保，专业保险公司承办，因而它有比较健全的保险条款，明确规定双方的权、责、利，效果较好。

此外，还有些国有林区的林场、乡村林场、林业专业户、重点户以及集体林区的自然保护区、风景名胜，目前也在酝酿开展森林保险工作。

森林资源是一种重要的自然资源和济资源，再生产过程与农业相比，有其自己的特点：①森林经营时间长、收益慢，因而影响资金向林业部门的转移和经营者的生产积极性。②森林资源再生产的过程，也就是背林投资不断增加和林木材积不断增长的过程，二者的变化各有其规律性。③在生产过程中，背林投资前期大且集中，后期减少，并维持在一定的水平上，这个水平的高低主要取决于生产者的经济状况和林业管理水平。根据上述特点，在开展森林保险时，也就有自己的特殊性：第一，按照一般的规定，财产保险对赔偿责任应以实际价值

为限, 实际价值是指财产保险标的在遭受损失时实际值多少钱。然而, 森林不同于一般财产, 它是生长着并不断增值的产品(活立木), 其实际价值等于原值再加上后来的增值部分。在计算保险费及经济补偿时都应考虑这一因素对森林价值的影响。第二, 林业生产条件、经营水平、林种与树种的复杂性, 决定了不可能对保险费率及补偿标准做出统一的规定, 而应结合实际决定之。第三, 现有森林资源灾害统计数字, 仅能供参考之用, 而不能做为保险费计算之依据, 这是因为: ①林业统计工作不健全, 缺乏统一的计算口径与方法; ②过去森林自然灾害损失与生产单位的物质利益没有联系, 缺乏责任感, 有的甚至为了多争取救灾款而多报或谎报灾情。因此, 除了森林自然灾害的损失率外, 还应做综合的分析。

森林保险业务的开展, 不论是在平原农区, 还是在南方集体林区, 都对改善林业经营管理和增强社会性经济补偿起到了重要作用, 收到了明显的效果。

1. 开展森林保险可以在森林遭到意外损失后及时得到经济补偿, 起到国家后备起不到的“补救”作用。一方面, 保险公司有比较雄厚的经济实力, 一旦发生损失后, 它可以及时地提供经济补偿, 这比采取冲帐报损或财政救济的方式更有利于生产的恢复和生产的连续性; 另一方面, 保险补偿的有价值性(即投保人须提交一定数额的保险费)有助于打破生产单位在这一领域里的“大锅饭”, 增强责任心。

2. 化“不定”为“固定”, 将难以预料的风险损失化为相对稳定和小量的保险费支出, 使森林资源再生产得到经济保证, 从而达到永续经营的目的。保险费可以计入生产成本, 作为一种必要的后备附加。它是按着概率论计算的, 即根据不同林种、树种、生长期发生灾害的次数、损失数量, 通过大量材料科学推算出来的, 可做到基本合理, 不会过大地增加生产者的负担。

3. 森林保险为扩大林业资金渠道、增加资金来源提供经济保证。由于培育森林资源的长期性和风险性而带来的林业生产的不稳定性, 除国家投资发展林业外, 由于价值规律的作用, 影响着人们把资金投入林业生产领域的积极性。近年来, 林业贷款已逐渐成为林业资金的主要来源之一, 这一点已为很多人所认识。获得贷款的前提之一是要有偿还能力, 后者与意外灾害密切相关。开展森林保险后, 借贷者不必为森林经营者遭灾以致丧失偿还能力而担忧。这样便把林业生产者、借贷者和保险人用经济方法联系起来, 形成有法律保证的经济结合, 从而为林业生产的更稳定发展创造条件。

4. 可以进一步完善林价管理制度。林价应该包括森林经营中不可避免的损失部分。为了适应现行成本与价格管理有关规定要求并使林价理论更趋于完善, 可将林木损失以森林保险费计入营林成本,

并在林价和营林生产经济核算中加以体现。

5. 有利于增强人们对森林资源的价格认识。森林资源(包括天然林)是有价之物, 这是确立林业商品生产的前提, 也是开展森林保险的理论基础, 这一点目前还没有被更多的人所认识。随着林业商品经济体系的健全, 包括森林保险活动的开展, 必将有助于人们对这一问题的认识。

(作者: 中国林科院林业经济研究所

何乃尧 孔繁文)

沈丘县商品生产全面发展

地处豫皖交界的淮北平原上的沈丘县, 过去交通闭塞, 文化落后, 是历史上有名的穷县。党的十一届三中全会以后, 他们首先实行了农业联产承包责任制, 很快解决了农民的温饱问题。接着, 又进行了一系列的经济体制改革, 开创了农村商品生产全面发展的新局面。目前, 全县各类专业户达54,000户, 占总农户的28%; 专业村252个, 占自然村的15%; 务工经商的专业户达到11万多人, 占劳力总数的三分之一。现在沈丘县农村正在由自然经济向较大规模的商品经济转化, 由单一的传统农业向综合的现代农业转化, 由封闭式经济向开放型经济转化, 且转化的节奏越来越快。

打破地域界限, 实行“四引一联”

沈丘县根据本县地下资源贫乏, 人才缺少, 技术落后, 设备陈旧, 资金不足的情况, 确定了“引进技术, 引进人才, 引进设备, 引进资金, 联合办厂”的发展商品生产的方针。近几年来全县共引进技术人员710多名, 引进技术工艺289项, 各种设备100台, 资金570多万元; 与外地联合办厂138个, 救活倒闭企业89个, 新办企业193个, 培养人才3,000多人, 全县工业出现了勃勃生机。

他们的具体作法: 一是广揽人才, 重金聘请。石槽乡原有个小针织厂, 干了5年, 亏损29,000元。1983年春, 重金聘请了河南省第二毛纺织厂一位工程师, 转产毛呢, 生产规模由240锭扩大到720锭, 1983年下半年产值达到115万元, 实现利润15万元。二是精诚所至, 金石为开。大郭庄农民陈子敬为请一位有熟皮子技术的退休师傅, 亲自到徐州帮助老师傅干家务事, 并陪他到青岛探亲, 终于感动了这位老师傅, 不仅把刮毛、熟皮、染色等一整套操作工艺传授出来, 还帮助建起了一座机械皮革加工厂。三是师傅牵线请师傅。莲池乡从上海请来老工人办起了玛钢厂后, 又经这位师傅牵线请来了另一位师傅, 办起了热处理车间, 接着又到上海引进了热处理炉, 用喷煤机喷煤, 一次烧炉比正常燃烧节省近一半燃料。

大搞粮食转化，提高经济效益

沈丘是河南省实行包干到户最早的县份之一。农业连年丰收，群众发兴农副产品销售不出去。为解决这个问题，付井乡先走一步，从广西请来技术人员，办起了三个腐竹厂，很快转化了全乡生产的60万斤大豆。接着又办起了食品、人造肉、牛肉干、罐头等7个工厂。1984年下半年，全县共兴办各类食品加工厂5100个，占乡镇企业总数的五分之一，加工生产能力达1.5亿斤。在食品加工上，主要抓了三点：一是发动千家万户大搞粗加工，如打面、榨油、生豆芽、磨豆腐、做酱油等。二是乡、村、专业户办厂搞精加工。全县办有烤麸、玉米、淀粉、酿酒、罐头、糕点等60多个规模较大的厂，可生产140种产品。三是抓系列化生产，搞多层次加工增值。纸店乡经联社从杭州引进技术和设备，建了一座玉米淀粉厂，年生产能力为1,000万斤。仅第一道工序生产的玉米油，即可收回玉米成本的一半以上，第二道工序生产的淀粉，大都是增值部分。他们又买来25台粉丝机，准备把淀粉加工成各种粉丝出售。经过系列化的多层次加工，每斤玉米可增值四至五倍。

除了大力发展食品加工业以外，沈丘县还把发展养殖业作为改变农业结构，就地转化粮食的重要一环来抓。全县大牲畜已发展到15万头，生猪存栏12.3万头，家禽340万只。出现了91个养殖专业村，1.8万个养殖专业户，每年可把三亿多斤粮食和食品加工下脚料转化为肉、蛋、奶。

大力组织劳务输出

沈丘县实行农业生产责任制以后，农村出现了一大批剩余劳力。一些基础好、有门路的乡村，先后办起了乡镇企业，安置了一些人。可是，那些偏僻、落后的村队，剩余劳力还是没出路。于是，一部分能工巧匠，纷纷联络一些人，外出承包建筑、修桥、修路等工程。李老庄乡穆庄村1980年输出劳力不到100人，就净挣15万元。1984年1月，县里成立了劳务管理处，各乡镇也相继成立了劳务管理组，并在深圳、西安、哈尔滨、武汉等地设立了10个办事处，负责联系工程、订立合同和组织施工等工作。1984年全县外出211个建筑队，77个修路、采煤队，共输出劳力6.1万人。仅范营一个乡就有34个建筑队，3个采煤队，输出劳力4,700多人，占全乡劳力总数的43%。县里还根据一些城市双职工多，料理家务有困难的情况，举办家庭服务学习班，培训人员，送到城市，搞家庭服务工作。现已送到大城市60人。

建立经联社，组织社会化服务

商品生产是一种综合性、系列化的生产活动，涉及到许多相互联系的经济技术部门，迫切需要一个与之相适应的经济组织机制。1983年3月，在进行公社体制改革中，实行党政分设，在全县建立

了经济联合社。9月，建立了县经联社。一年多来，经联社以搞活流通为己任，以发展商品生产为宗旨，以促使农民尽快富裕起来为目的，全面统筹组织、协调、服务，指导整个农村经济工作，发挥了重大作用。（一）为农民提供各种服务。县、乡经联社派人深入调查农村的需求，一年多来，组织人到外地签订了购销合同1,025份，推销各种农副产品2.9亿斤，购进化肥23万吨，引进良种626万斤，为扶持商品生产提供资金4,325万元。（二）解决了农民生产、供、销方面的难题。北郊乡生产烟花炮是传统副业，乡经联社建立了烟花炮竹公司，统一购买火药配料，让全乡16个造纸厂专门供应炮纸，10个小型印刷厂生产炮装璜，一个专业村生产炮捻。公司雇请50个推销员到外地签订合同，实现了产供销一条龙和系列化生产，1984年产值可达350万元左右。（三）用经济手段协调了各部门的联系，形成网状型经济体制，通过有偿服务，各自都获得了较好的经济效益。粮食部门过去是独家生意，资金大量积压，也解决不了农民的卖粮难问题。现在在经联社统筹协调，集体、个人、联合体多渠道代购代销，粮食部门的业务范围扩大了，农民的卖粮难问题也有很大缓和。

抓小城镇建设，促进商品生产发展

在沈丘县一千平方公里的土地上，座落着46个小镇。县委、县政府认识到，把这些小城镇建设成星罗棋布的小型经济、文化中心，对于提高农民的文化科学水平，疏通城乡商品流通渠道，促进商品生产发展，缩小城乡差别，将会起到巨大的作用。槐店镇是县政府的所在地，全镇办起了电子、机械、纺织、化工、建材、发电等乡镇企业200多家，各类商店1,500多家，月营业额达350万元。为了吸引农民进城务工经商，他们广泛印发了《欢迎农民进城务工经商的公告》，为农民提供门面房700多间，新盖店房300多间。已有47个县的1,443户、4,300多人来槐店镇务工经商。他们中的大部分人是自理口粮，主要从事第三产业，促进了城乡经济的繁荣。现在，全县进城务工经商的农民已有10,435人。乡镇一级的企业有378个，生产215种产品，年产值10,300万元。共有商店588处，月营业额达8,200多万元。

（作者：朱剑锋）

武汉全面放开蔬菜市场

武汉市在经济体制综合改革试点中，在全市放开了蔬菜市场，变统购包销为多渠道经营，变计划上市为市场调节，建立多渠道，少环节，开放型的蔬菜流通体制。这是消除产销脱节、独家经营的重大步骤，是探索计划体制和价格体系改革新路子的大胆尝试。

全面放开，势在必行

武汉市城区人口270万，加上流动人口，约有300万人，在蔬菜经营上，实行了26年的统购包销制。虽说这种方法对保证城市蔬菜供应和菜价稳定起过积极作用，但政企职责不分，管理高度集中，忽视价值规律，挫伤了种菜人和卖菜人的积极性，国营菜场品种单调、质量不高、旺季烂菜、淡季缺菜的问题也长期解决不了。改革前，全市国营菜场每年要烂菜1亿斤左右，为运走“蔬菜垃圾”要付出40万元清运费，财政每年要拿出1,200万元左右作为经营蔬菜的价格补贴。这笔钱，可买蔬菜3亿斤，能供城区300万人口吃3个月。长期以来，钱花了，可菜农嫌菜价低、不受益，居民嫌品种少、质量低，菜场职工更是叫苦，有怨气。

党的十一届三中全会后，农村实行生产责任制，蔬菜生产方式从以队统一经营变为以户分散经营，1,800个生产队变为5万多农户，集市贸易一开放，蔬菜购销矛盾更为突出。早、鲜、嫩菜，农户上了集市自销，国营收不着，无菜可供；老、大、粗菜，农户卖不了又拼命往国营送，国营得都包下来。这样的“统购包销”实际上是统了难销的“老大粗”，包了亏损的“大包袱”。针对这种情况，市政府从1983年起着手探讨蔬菜产销体制的改革，先后提出过20多种方案，约请有关专家、学者和管理干部反复进行可行性研究，最后决定从1984年7月起对蔬菜产销实行全面放开。

两头管住，中间放活

总的说来，武汉是从两个方面改革蔬菜产销体制的。一是改革计划管理体制，缩小指令性计划，扩大指导性计划，注意发挥市场调节作用；二是改革价格管理体制，取消计划价格，实行浮动价格和自由价格，注意发挥价格杠杆作用。实行“两头管住，中间放活”的办法。

所谓两头管住，一头是菜农必须保证菜地种菜。市政府对全市菜地总面积下达指令性计划，菜农承包菜地，发给土地使用证，一定15年不变，不准荒地，不得改作它用。另一头是菜场必须以卖菜为主。国营零售菜场按原供应范围实行“保五争六”（即市民人平每日供菜保证半斤，争取6两）的指令性计划。完成月计划的，按销售额3%给奖，全年月月完成计划的再加奖3%。

所谓中间放活，实际上是三放。一是把计划放开，改蔬菜生产指令性计划为指导性计划，菜农有品种种植和自由上市的自主权。二是把渠道放开，改统购包销为多渠道上市。菜农可把菜送到集贸市场，可以自办菜场，批零兼营，也可以与国营菜场或其它单位联营。市蔬菜公司所属的10个国营收购站改为批发交易市场，各地城乡的国营、集体和个人的农户，均可进场自由成交。机关、工厂、学校、国营菜场和个体商贩还可以到田头采购。所有零售

菜场变货源分配制为自主采购制，以菜为主，多种经营。三是把价格放开，改计划菜价为浮动价格和自由价格，市场供应的18个主要品种由市蔬菜公司挂中间牌价，允许在50%以内上下浮动，其余34个花色品种随行就市，完全让市场调节。实践证明：这种多渠道、少环节的开放式经营体制，是种菜人的要求，是消费者的愿望，是进一步发展商品蔬菜生产的大势所趋。

初见成效，几方满意

一、搞活了蔬菜市场，适应了菜农进入流通领域的要求。放开蔬菜市场半年来，全市集贸市场由72个增加到112个，村办菜场、联营菜场、个体经销户也都迅速发展。菜场临时流动供应点增加1倍，每天约有2万多卖菜人与消费者见面。据8—12月的不完全统计，全市日均上市量在220万斤以上，过去靠行政命令未能实现的“天天上、日均饱”如今实现了。以往秋淡季，只有冬瓜、竹叶菜等两三个“当家菜”支撑市场，现在不仅秋菜数量充足，上市提前，而且质量提高，品种增多。淡季供应品种有五六，旺季品种达30多个。蔬菜也由改革前的35%提高到90%以上，较好的蔬菜人平供应量每天8两左右。这样放开蔬菜市场生产者和消费者都满意。

二、保证了蔬菜供应和菜价的基本稳定。过去蔬菜价格与价值背离过大，“菜贱伤农”，因此，蔬菜的质量越来越差，品种越来越少，生产者和消费者都有意见。改革之后，流通活了，细菜多了，人们最担心的菜价也逐步趋向合理。8—12月，蔬菜主要品种零售价格比上年同期上涨了16.8%，而蔬菜的可食用率却由过去的60%左右上升到80%以上。改革后的集贸市场菜价与上年同期相比，除紫苋菜、名特产品等少数几个品种持平以外，多数是下跌的，平均价格下跌12.9%。总的来看，蔬菜市场放开，菜价并未出现大的波动，虽没有的菜价比过去高一些，消费者支出的菜金也较改革前多一点，但这种价格基本反映供求关系。从高档菜多了，菜的“丢头”少了，可食性提高了这一点上看，菜价是基本合理的。

三、明显地减少了蔬菜浪费，缩小了国家补贴。过去，蔬菜每天从5万多农户集中到10个收购站，再由10个收购站分散到108家菜场，多环节的往返运输，不合理的往返折损，使蔬菜浪费十分严重。改革后的8—12月，烂菜处理比上年同期减少82.3%，国家财政补贴也下降到190万元，比上年同期减少51%。

四、调动了菜农的积极性，提高了国营菜场的经济效益和服务质量。由于取消了指令性计划，菜农的积极性普遍高涨，他们由退地变种地，原来菜田承包不下去的地方，现在出现菜地不够分配的情况。而且他们还开始学会掌握市场信息，主动调整产品结构，积极发展品种杂和缺销菜。对于同一一种

蔬菜，还按照市场需要，分期播种，排开种植，均衡上市，做到旺季主攻疏菜，淡季主攻蔬菜，经济效益明显提高。洪山区蔬菜上市量占全市的85%，8—12月平均每户菜农比上年同期增收172元。由于取消了硬性的统配制，国营零售菜场也有了自主经营权，他们纷纷到各交易市场、乡村田头，甚至到外地采购。每天经营的蔬菜占全市上市量的60%，仍发挥了国营菜场主渠道的作用。不仅普遍扭亏增盈，服务态度改善，而且还有30%的富余人员从事多种经营，搞蔬菜、肉食的再加工来丰富市场、增加收入。

武汉市蔬菜产销体制的改革刚刚起步，许多方面还是探索性的。蔬菜是人人吃、天天吃，关系到千家万户，鲜脆易烂的商品。稍一不慎，就可能出现蔬菜紧张或菜价上涨的问题。因此，蔬菜产销体制改革需要不断总结，使之日趋完善。

(作者：崔德元)

中国城市化工联合体

中国城市化工联合体，是在1979年化学工业部组织常州、沈阳、重庆、武汉、广州、南京、青岛、大连、哈尔滨、西安10个市的化工、橡胶局，开展增产节约竞赛的基础上逐步发展起来的。这10个市的化工、橡胶局，积极响应党的十一届三中全会号召，按照中央关于“对内搞活经济，对外实行开放”的政策，把发挥城市中心作用和加强行业管理结合起来，努力发展横向联系，广泛开展技术经济协作，相继建立了销售、外贸、科技、环保、生产协作配套和橡胶等6个专业协作网。1980年初，又有杭州、沙市、长春、太原4个市参加，定名为“十四市化工、橡胶局经济协作组织”（以下简称协作组织）。随着生产发展的共同需要，协作组织积极疏通流通渠道，传递经济信息，改善工业结构，推进技术进步，办了一些在现行条块分割的管理体制下所办不通的事情，取得了明显的经济效益。协作组织的成就，引起了同行的兴趣，以后又有厦门、昆明、无锡、合肥、长沙、南宁六个市的化工、橡胶局参加。1984年，又吸收了汕头、石家庄、郑州、苏州、成都、南昌、南通、吉林等8个城市的化工局。现成员共有28个城市31个化工、橡胶局（其中有一部分局已改为公司），跨越19个省。协作组织改名为中国城市化工联合体。

几年来，经过广泛灵活多样的经济协作活动，协作组织成员局的生产速度都较快，经济效益高于全国化工同行业的水平。1984年，总产值及上缴利税分别比1983年增长12.7%和18.6%。他们主要通过下面六个协作网开展活动的。

一、销售协作网。这是在1980年针对调整时期出现产需多变、部分产品积压滞销的问题建立起来

的。这个销售网围绕搞活经济，提高效益，促进生产这个中心，遵循互利、互惠、互助的原则，进行了商情交换和市场预测，组织产品交易和物资调剂，互相设立产品销售门市部，代购代销，每年组织两次产品交易和物资调剂会。这些措施实施后，一些企业急缺的产品得到了支援，呆滞的产品打开了销路，疏通了渠道，搞活了市场，发展了生产，显示了组织起来和行业间开展横向联系的力量。如哈尔滨、大连、广州、杭州、昆明、重庆、南京、常州等市化工局，千方百计增产苯酚、苯酐、纯碱、尿素、特级氧化锌等短线化工原料，支援兄弟单位；大连、昆明市局的一些产品滞销，武汉、厦门、常州市局主动帮助销售等。五年来，协作组织各成员之间共成交各种物资30万吨，价值二亿四千多万元。

二、外贸协作网。这个网坚持联合对外的方针，利用协作组织内的广州、厦门、汕头等口岸城市对外贸特殊政策的有利条件，为兄弟成员局通报国际商情，介绍客商，办理“代成交、代储运、代结汇”和“来料加工、来样制造、来件装配、补偿贸易”等业务。四年来，仅广州、厦门两市就代办出口产品七千多吨，创汇350万美元；代办进口物资2,700吨，收到效益一千二百多万元。近几年来，协作组织成员局的出口连年有较大增长，特别是内地各局的增长幅度更大。协作组织还筹集资金在广州市建造化工贸易展销大楼，在厦门市建立开发公司、贸易中心，在汕头市开设联营公司，进一步开拓了外贸阵地。协作组织还委托广州市化工局举办外经干部学习班，为各成员局培训了一批外贸干部。

三、科技协作网。他们充分发挥组织起来形成的技术优势，开展科技情报交流，组织重要课题联合攻关，共同开发新产品、新技术，进行科技成果有偿转让等活动。四年多来，共交流科技情报9,800份，交易科技成果138项，提出科技攻关项目四十多个。同时，每年举办科技成果报告会，每个成员局拿出自己的先进科技成果，进行交流推广。从1984年以来，又开展了技术、管理等咨询活动，组织工厂、科研单位、大专院校，帮助一些工厂解决技术改造和经营管理上的难题。通过科技协作活动，使一家经验成了大家的财富，推动了各市化工的技术进步。如昆明电化厂烧碱蒸发工序落后，经济效益差。厦门电化厂在协作中，主动帮助该厂改造蒸发工序，提高了技术水平，使烧碱产量增加了40%，成本下降了13.9%。常州市曙光化工厂采取利润分成的办法，向大连轻化工研究所购买后织物整理助剂，迅速形成了生产能力。为了开拓各成员局化工的新领域，发展精细化工产品，协作网组织分片调查，请专家作学术报告，为各成员局制订发展规划提供情况。目前，各成员局根据自己的技术优势和资源条件，形成了一批具有特色的精细化工产品。如大连市的香料、液晶材料，青岛市的皮革染料、电子油墨，无锡市的微孔薄膜，杭州市的丝绸助剂等。

四、环境保护协作网。化工生产过程中产生废水、废气、废渣，污染环境，这关系到企业能否生存发展和子孙后代的问题。为了搞好“三废”治理，综合利用资源、环保协作网从污染物流失总量计算、监测研究入手，基本上摸清了各市化工污染物的排放量，举办了“污染物流失总量控制”研究班，汇编了289条技术索引项目，组织了对黄磷污水、含铜污水、熔渣等十项治理项目的联合攻关，无偿转让“三废”治理技术，促进了各市的化工环保工作，提高了产品收率和成品等级率，降低了能源和原料消耗。现在环保协作网正配合化工企业建设无泄漏工厂、清洁文明工厂和“六好”企业，加强对环保工作的考核。

五、生产协作配套网。协作网按照就近、经济合理的原则，组织以下几方面的工作：一是组织原料协作配套，择优定点供应。如杭州、青岛两市都生产硫酸酯，青岛市的产品质量好，生产能力大。经过协商，杭州市主动停产，由青岛市长期定点供应杭州市产品。又如沈阳助剂厂需用的原料十八烷基二异氰酸酯，一直是上海市独家生产的，供应不足，价格偏高。而上海生产该产品的原料十八胺，又从大连运去。经过协商，大连市继续供应上海所需原料，还为沈阳配套，沈阳市也为大连市提供硫黄等原料。这样，做到了相互支持，相互得益。二是联合投资，发展短腿产品。如南京市投资沙市，改造固体氯化钠的生产，无锡市投资青岛市，扩大苯酚生产等。三是在化工部行业规划的指导下，协调地区化工行业的产品布局，减少重复生产。如广州市为扩大摄影材料生产，由化工部投资兴建原料对苯二甲酸车间。在协作活动中，了解到重庆市早就生产这种原料，经双方签订定期定点配套合同，广州市就不再重建新厂了。又如常州市生产硫化碱，制碱所需的煤从山西运来，每年耗煤万吨以上，成本很高，而华北地区需用的硫化碱，又从华东运返。当常州市得知太原市化工局正在筹划发展新的化工产品后，主动与太原商量，愿将硫化碱生产设备和技术转让给太原，投产后的产品为常州配套。经过半年的联合筹建，双方各自得到了经济实惠，而且每年还节省上方吨货运量。三年多来，通过以上协作活动，共签订了141个生产配套项目，已经执行的106项，可创产值2.4亿元，增加利润4,000万元。

六、橡胶专业协作网。这个网在化工部和商业部的支持下，对全国橡胶的销售情况和市场预测，进行了大量工作。他们对25个省、自治区、直辖市的68个市、62个专区、96个县、55个城镇、63个公社、678个单位和174个典型家庭作了走访，召开了座谈会，调查了31,571人次，摸清了群众消费水平的变化和对产品的要求，分析了胶鞋的畅销和滞销原因，对胶鞋生产提出了许多好的建议。他们还针对橡胶工业的特点，组织本行业和纺织、合成树脂等行业的专家，探讨新材料、新工艺、新技术、新产品的开发，并开展技术咨询活动，有力地促

进了胶鞋生产。

中国城市化工联合体，组织松散，活动方式灵活，办事讲求实效，在二十八个市三十一个局之间建立了稳定的横向协作关系。它的组织原则是，坚持以提高经济效益为宗旨，着眼于搞活经济。协作活动靠的是经济手段，自愿互利、平等协商，使双方都得到实惠。协作组织的决策机构是一年一次的局长年会。会议的中心议题是贯彻执行党和国家的方针政策，接受化工部的行业指导，检查部署各协作网的工作，讨论商定重大协作事宜等。协作组织的成员局之间都是平等的，有共同商定的章程。协作组织的正、副理事长，理事和各协作网组长分别由各成员局担任，选举产生，任期三年，到期改选。理事长提名选举产生正、副秘书长，负责协作组织的具体事务工作。目前，这个协作组织正在积极贯彻城市经济体制改革的决定，探索如何发挥中心城市和加强行业管理相结合的方式，为进一步搞活经济，促进各省市化学工业的发展而努力。

(作者：化学工业部调查研究室)

内陆腹地对外开放的良好开端

——陕西省国际经济技术

合作洽谈会情况综述

1984年12月1日~10日，在西安召开的陕西省国际经济技术合作洽谈会引起了世界上许多国家和地区客商浓厚兴趣和极大关注。香港、澳门、日本、美国、西德、意大利、瑞士、加拿大、瑞典、新加坡、阿根廷、罗马尼亚、荷兰、捷克斯洛伐克、苏联、泰国、孟加拉国、巴基斯坦、丹麦、哥伦比亚等25个国家和地区的国外客商及港澳同胞、海外侨胞和外国驻华使节，共935人，应邀和闻讯陆续赶来参加了大会。这次洽谈会气氛之热烈、成交之活跃、规模之宏大、成果之丰硕，超出了原来的预料。截至12月19日（包括闭幕后继续洽谈的几个项目）已签约的项目有263项，总金额为13.3亿美元。其中，签订合同的有140个项目，金额为4亿多美元；签订协议书的有50个项目，金额为6.8亿多美元；签订意向书的有69个项目，金额为2亿多美元；签订备忘录的有4项，金额为3,627万美元。土畜产品、医药保健品、粮油食品、纺织品和其它工业品出口贸易成交额达426万美元，机械设备等进口贸易成交额396万美元。

对这次洽谈会，一些外电的评论给了很高的评价，“在中国内陆举行这样大规模的洽谈会是一种首创。它把中国对外开放的势头引向了富有潜力的腹地，为中国进一步利用外资参与开发整个大西北提供了新的窗口和前景。”

陕西省这次洽谈会为什么能够取得丰硕的成果？他们的具体做法是什么？归纳起来，主要有以下几点：

一、党中央对内搞活经济、对外开放的政策深得人心。陕西地处内陆，交通不够方便，缺乏召开大型洽谈会的经验，加之广交会和沿海14个港口城市的国际洽谈会刚刚结束，外商是否愿意来内地投资？事实证明，外商对内陆腹地投资很有兴趣。客商普遍反映，我国决定进一步改革经济体制，实行对外开放的政策深得人心。中英关于香港问题的协议，实行“一国两制”的英明决策，使港澳同胞更加关心祖国建设，愿意来内地投资，兴办企业。我国吸引外资的环境日益改善，利用外资的法令、法规日臻完备，中外合作的效果越来越显著等，都使外商看到了进行合作的广阔领域和十分乐观的前景，从而增强了同我合作的信心。这次洽谈会期间，来自港澳的客商占客商总数的43%，成交金额占总成交金额的67%。这些事实说明，洽谈会所以能取得丰硕的成果，最根本的一条就在于党中央对内搞活经济、对外开放方针的巨大影响和作用。

二、陕西省委、省政府进一步清“左”破旧，端正经济工作的指导思想，起了积极的作用。1984年，陕西省委、省政府认真负责胡耀邦同志对陕西工作的指示，围绕振兴陕西经济、加速西化建设这个中心问题，总结经验，查找差距，清除“左”的思想干扰，不断克服墨守陈规、闭关自守的保守思想，提出了“解放思想，大胆开放，大胆引进”的方针，作出了《关于进一步加强对外引进和经济协作工作》的指示，并在国家法律、法令和有关规定范围内，制订了一些优惠政策和措施，为吸引港澳同胞、海外侨胞和外国客商来陕投资，创造了有利条件。

三、对外引进实行了省、地、县一起上，各行各业、各部门一起上和国家、集体、个人一起上的方针，调动了各方面的积极性。确立洽谈项目，是开好洽谈会的一项基础工作。他们实行边筹备，边立项，边找客户，边洽谈的办法。一方面发动各部门、各地市和企事业单位提项目，另一方面由省科协组织了五十多名专家教授，深入到十个地市帮助基层进行可行性研究。不论行业、部门、集体、个体，谁有项目都可以提，谁提的项目质量高，准备工作充分，就确立谁的项目。在会议期间，不仅立了项的可以开展洽谈，没有立项但已具备条件的也可以同客商洽谈，这对洽谈成交起了很好的作用。在邀请客户上，他们动员各方面的力量，通过各种渠道，进行广泛联系。一是发动外交、外贸和省级有关部门找；二是发动各地市和企事业单位找；三是请各民主党派、民主人士找；四是通过个人关系找；五是通外国和港澳地区驻京、广办处的客商找。在参加洽谈会的人员构成上，既有省级各部门的洽谈班子，也有各地、市的代表团，有领导干部，也有管理干部和各类技术人员。不论全民、集

体、个体经济单位提出的项目，同样受到了重视。如西安市碑林区南关大队，提出要与外商合作建安国际饭店，立即得到了省政府的支持，由省计委正式立项。现在这个项目已由南关大队同新加坡实际建筑及土木工程（香港）有限公司正式签订了合同，成为陕西省第一家由农民与国外合作建造经营的国际饭店。

四、充分运用各种形式，广泛进行宣传。为了及时把召开洽谈会的消息传递出去，省政府先后在西安、香港举行了新闻发布会，新华社、中央人民广播电台、中国国际广播电台、《经济参考》、《香港大公报》、《文汇报》以及省内的报纸、电台、电视台都分别向国内外发了新闻。《中国经济新闻》用中英两种文字，向国外发了有综合消息和重点项目的专集。在洽谈会期间，组织了由中央驻陕和地方政府新闻单位三十余名记者参加的大会宣传组，及时地报道了会议的盛况，有力地推动了洽谈工作的顺利进行。

除了通过新闻发布会、向客商赠送资料等形式进行宣传外，还举办了具有相当规模的“陕西省经济建设成就展览”和洽谈会同时开幕，组织客商进行参观。这个展览会展出了工业、农业、交通运输、能源、军工民品、矿产资源、文化教育、科学研究、文物古迹、医药卫生和旅游事业等方面的产品，共2,874项、2.2万多件，基本反映了建国三十五年来陕西省的经济文化建设概貌。通过这一系列的宣传活动，加深了港澳同胞、海外侨胞和各国客商对陕西经济发展情况的了解，增强了他们来陕投资的兴趣。参观了展览会的客商普遍反映，“没想到陕西有这么好东西！”日内瓦何伦多机构总裁倪赛伦先生说：“你们有这么多的大学，有人才，你们的工农业产品不仅数量多，而且质量好。你们还有最重要的资源——旅游资源。这使我发现，陕西具有很好的投资环境。”美国加州北岭州立大学中国研究所所长王益寿教授说：“来西安旅游的外宾很多，你们应该把办展览同外贸、商业、旅游结合起来搞，变成外宾来西旅游的的一个站，在这里既能看展览，又能买东西，还能谈生意。”

五、做了充分的准备工作。这次洽谈会自始至终都是在省委、省政府直接领导下进行的。省政府领导同志提出了“精心组织，精心指挥”的口号。会前，从食宿、交通、通讯、游览、保卫、组织领导等多方面做了大量细致的准备工作。特别是在培训外经贸队伍上下了功夫。1984年5月，省政府举办了包括厅、局长在内的共300余人参加的利用外贸引进技术学习班，聘请国家经贸部的专业人员讲课。十月份又举办了有500多人参加的洽谈业务培训班，聘请有关部门专业人员就涉外信贷支付、涉外保险业务、涉外工商管理、涉外税收、进出口业务程序和涉外经济技术合作的法律问题等，做了专题讲授。还请部分单位介绍了开展对外经济技术合作的经验和体会。11月份，对参加洽谈会的500多名管理

人员、技术人员,又进行了开始洽谈前的集中培训。洽谈会开幕后,采取以老带新的办法,把搞过涉外工作、具有一定经验的专业人员同新手搭配起来,直接同客商洽谈。这样不仅使这些人员在实践中受到了锻炼,积累了经验,增长了才干,而且也保证了整个洽谈任务的胜利完成。

陕西省这次国际经济技术合作洽谈会虽然取得了圆满成功,但同以后大量的更广泛的国际经济技术合作活动相比,只不过是—个良好的开端。当前这个省正在积极落实各项洽谈成果,总结经验,准备以优惠的条件、热情的服务、灵活的政策、崇高的信誉,继续欢迎各方来陕投资,开展更加广泛的经济技术合作。

(作者:陕西省人民政府研究室 孙继川)

食品街小景

1984年底,在天津市中心南市,一座青砖绿瓦、典雅壮观,总建筑面积为41,000平方米的仿古建筑群,百日之间神速而起。它集中了110家餐馆、风味小吃店、酒楼茶社、文娱乐场所,以优美舒适的环境,五彩缤纷的佳肴美馔、名特食品,为广大消费者及国外游客提供了吃、喝、游憩的场所。这就是新建的全国闻名的天津南市食品街。

食品街的建筑风格独特。它在海河两岸一幢幢现代化高楼大厦中可谓独树一帜,它名为街,实际上宛如一座富丽堂皇的古城,城高24米,长宽各110多米。四面由人口处,是四座人造花岗岩的拱形城门,城门顶上是四座巍峨的牌楼,绿瓦盖顶,飞檐凌空。朱红的榴柱同绚丽彩画交相辉映,雄伟而玲珑。城门楼上高悬四块门匾,南为振邦门;西为兴歇门;北为中圣门;东为华歇门,首字合成“振兴中华”,气宇轩昂,表达了时代的呼声。城的四角,各有角楼一座,遥相呼应。8根5米高的红柱,与飞檐绿瓦相间,金朱交错。

进入城中,则是宽16米的十字街,通向四个城门,将这座“食品城”分成四个区。沿街向下观望,100棵到斧石圆柱支起城内800米长的二层眺台。上下三层五光十色的餐厅、食品店、茶社相连。十字街上空装有21米高的拱形钢架玻璃屋顶,使街内既明亮,又避风挡雨。百余家店堂从外观到内部装修都经过精心设计,各具一格,有的富丽堂皇,店内有巨幅壁画和浮雕;有的清新典雅,店内有雕花的屏风、月门;有的则充满现代气息,店内设有机器人、或大型电动玩具,整个食品街5,300多盏灯具装点着,既有民族色彩的六角吊灯,又有现代流派的水晶组合吸顶灯,菊花吊灯、牌楼门灯高2.5米,是八方锥体,最宽处直径1米,最窄处直径40厘米。当夜幕降临,华灯亮开,耀耀夺目,使这座仿古建筑群,大放异彩。

在这里,有19家大、中型餐馆,其中聚合成饭庄为正宗天津风味餐厅;晋阳饭庄则是山西风味的代表;蓬莱春饭庄经营山东名菜;羊城酒楼经营粤系名菜。此外苏州得月楼、峨嵋酒家、浙江菜馆、津湘饭店则专门经营苏、川、浙、湘各系名菜。这里有专门经营鱼、虾、蟹、燕窝、鱼翅等海鲜大菜的九河楼海鲜馆,也有闻名全国的狗不理包子铺,还有顺义成正宗清真餐馆和会芳楼大型清真饭庄。顺义成饭庄店堂有清真寺全景壁画及经文,颇具浓郁的民族风格。这里还有起士林餐厅分店,可以品尝到俄、德、意、英、美等国的西式菜肴、糕点。在这些大、中型饭庄、餐馆里,可以大宴宾客,饱尝中外名菜。在食品街上还有60多家风味小吃店,备有全国各地风味小吃。其中天津传统的小吃有:十八街麻花、耳朵眼炸糕、果仁张的果仁、入口酥香的崩豆、风味奶茶、果味酸奶、杨村糕干、糖堆儿、老豆腐、爆肚羊杂碎、拌面、锅贴、什锦馄饨炉烧饼等等。外地的传统小吃有徽州曹记驴肉、京东清真风味的擦油饼、山东水煎包、扬州风味的黄桥烧饼、西安风味的羊肉泡馍、南国风味的潮州小吃、四川的担担面等等。小吃店里,既有农家风味的村姑餐厅,备有贴饼炸熬鱼,也有仿膳楼,备有清朝历代皇帝的宫廷菜,如果子面窝头、四喜饺子等,特别是御膳园主营宫廷大菜和慈禧太后喜爱的“莲子粥”。该店特请了北京仿膳阁的老厨师亲传技艺,他们制作的宫廷面点,形如飞禽走兽栩栩如生。在60多家风味小吃店中,三毛餐厅别开生面,最使人感兴趣。这是一家专门为孩子过生日的新型餐厅,为国内首创。当家长领着过生日的儿童进入餐厅时,迎接小顾客的是一个造型生动的三毛机器人,先和小朋友握手,并发出亲切的问候。在这里过生日的小朋友可以得到美味、漂亮的生日蛋糕和一张彩色生日照片。

食品街里还有四家酒楼茶社,其中红楼茶社是天津市商业经济开发公司与浙江西湖茶场联营的一个别具特色的茶社。店堂设置古朴,再现了《红楼梦》中奇妙的场景,服务员身着古装,梳理古代发型,顾客身在其中,犹如身入大观园。在此品茗西湖龙井或茉莉花茶,堪称极大的艺术享受。

食品街还有11家食品商店,经营传统的名酱菜、糖果、罐头、糕点、酱制品,南北不同特色的各种蜜饯、果脯、各地名特水饺、干果、名酒等等,品种繁多。货源来自全国二十几个省、市、自治区。

在食品街兴歇门牌楼上,设有儿童乐园,少年儿童可以在这里玩新型儿童玩具“碰碰车”,锻炼孩子们机智、勇敢、灵活的性格。在华歇门楼上,设有书画工艺美术社,中外商人可以买到现代名人书画、牙木玉雕、仿古铜器、景泰蓝制品等。在振邦门牌楼上,经营笔、墨、砚、文房四宝,并有大量工艺美术品,琳琅满目,是中国传统艺术的殿堂。

食品街内还有彩色摄影中心、妇幼服饰商店。走进这座食品城真使人留连忘返。

(作者:天津市社会科学院经济研究所 路广业)

中国一些城市积极发展 程控电话

中国邮电部决定用目前世界上先进的程控数字电话交换设备改造一些大城市、开放城市及经济特区的现有市内电话通信网，并在长江三角洲、珠江三角洲、京津唐及闽南等经济发达地区首先采用，以适应对外开放、对内搞活经济的通信需要。从1982年11月福州市开通1万门程控电话交换设备以来，又先后开通了北京呼家楼电话局7,500门、深圳6千门、厦门1万门。这些设备的投产，使通信质量有了显著的改善，经济效益有了明显的提高。

目前，我国城市的电话交换机，有相当数量是已使用了三、四十年的老设备。这些设备多数陈旧落后，质量很差，很多在超负荷，甚至“带病”运转。近几年来，我国国民经济的迅速发展，社会对信息的需求量急剧增加，大量的话务涌入容量极有限的电话通信系统，以致造成严重阻塞，普遍出现电话装不上、打不通、听不清的现象。为了迅速改变市内电话通信十分紧张、供需矛盾非常突出的状况，必须打破常规，抓紧应用国际上新的科技成果，争取跳过国外通信发展的某些传统阶段，增加先进的市话交换设备，改造现有的市话通信网。而程控电话交换设备具有话务容量大、接续速度快、故障少、能为用户提供多种服务的优点，是一种可作城市市内电话改造和扩容的优选设备。

程控电话交换设备是一种利用电子计算机以预先编好的程序来控制电话交换接续动作的先进技术设备。这种电话有多种新颖的业务功能，通话质量清晰、使用方便、服务周到，是目前世界上一些经济发达国家在国际、国内通信网与交换方面都在致力发展的一种新颖的电话交换设备。福州市1982年11月开通的我国从日本引进的第一套万门程控市话交换设备，不仅技术新、质量高，而且体积小、重量轻，易于安装维护。目前已开放的新业务，有3个用户能同时互相通话的“三方通话”，有用户不用拨号即可与事先登记的用户直接通话的“热线服务”，有话机按指定时间振铃起到闹钟作用的“叫醒业务”，有用户通话时遇有第三者挂入可暂时让对方等待而转与第三者通话的“呼叫等待”，有只用两位号码代替原来多位电话号码便于记忆的“缩位拨号”，还有用户外出后回来电话能自动转接到去过的地方的“转移呼叫”等。同时还开放了国际、国内长途电话自动拨号业务。随着新技术的不断采用，今后还可提供图象通信、数据通信业务，并能适应将来发展的综合业务数字网。福州万门程控电话开通后，现已装号7千多户，使全市电话容量增加了1.1倍，使电话用户数达到1万余户，为待装户增装了电话

3400多部，使长期解决不了的申请安装电话的用户基本上得到了满足，受到了用户的欢迎。外商也表示满意，有四十多家在马尾经济技术开发区搞合作的外商常驻福州，以便于用程控电话与国内外进行业务联系。

福州程控电话交换设备的开通投产，为加速改变城市电话通信落后面貌创造了新的经验。当前，在大城市的电话扩容建设中，突出的问题是机房征地、拆迁、土建和管道线路建设困难很多，周期较长，一般往往需要三、五年时间才能建成。程控电话交换设备，由于所需机房面积仅为纵横制交换设备的1/8，可以利用原有机房加以改造利用，不需新盖大楼；由于它是数字时分交换，能够采用脉冲编码传输设备在原来的两对线路上提供30条通路，大大提高了电路线路利用率，解决了电话局之间中继线路紧张问题，不需挖马路、埋管道、放电缆，可节省大量投资和时间。因此福州的程控电话交换设备，从签订引进合同到建成开通，仅用了21个月的时间，建设周期短，投资效果大。由于早投产、早放号、早受益，较早地就有电话月租费收入；而且从开通到1984年7月一年半时间内收取用户的电话初装费就达234万元。据估算，只需要四、五年时间，就可以将设备的投资全部收回。

1984年9月北京呼家楼电话局7,500门程控电话交换设备开通使用，不仅增加了首都的市内电话通信能力，而且满足了东城一带旅游饭店对电话的需要。1984年12月深圳14,000门程控电话交换设备首期工程安装完成，目前已开通使用6千门，使该市的通信能力增加了50%；同时深圳至香港间增开了100条长途电话，改变了以往长途电话靠人工和半自动接续的状况，实现了长途电话全自动拨号，厦门1万门程控电话交换设备，从设计、安装、调试到正式开通仅用了17个月；工程投产，不仅使厦门的电话通信能力大为提高，而且用户与香港及国内各主要城市长途电话实现了全自动拨号、半自动拨号，同时使厦门的电话通信传输和交换纳入了数字程控网络，为将来发展数字通信准备了条件。

由于程控电话显示出现代通信技术的优越性，几年来，在国家和地方政府的有力支持下，各地邮电部门坚持多种通信手段并存的原则，从当地的实际情况出发，积极采取措施，加快引进步伐，采用先进的程控电话交换设备改造一些大城市、省会城市、开放城市和经济特区的市话通信网，已经取得了新的进展。经过努力，广州、天津、上海、北京等城市共有9万多门程控电话交换设备将于1985年投产开通使用。各地计划引进和建设的程控电话交换设备有相当大的数量，其中北京从法国引进的10万门已签订合同，全部工程计划于1987年完成；福建、浙江、江苏、黑龙江、吉林、陕西、宁夏、新疆、青海、云南、广西、江西等12个省、自治区邮电管理局从日本购买的30万门程控电话交换设备也已签署了协议；浙江宁波市邮电局从瑞典购买的

14,000门程控电话交换设备、广东佛山、中山、东莞3市引进法国的13,600门程控电话交换设备也都已签订了合同。

(作者：邮电部政策研究室)

住宅商品化 利民利国家

吉林省四平市是全省的重要工业城市之一。市区现有人口26万人。根据国务院关于实行城市住宅出售试点的指示精神，四平被确定为试点城市，1982年开始进行这方面的试点工作。三年来，四平市采取新房补贴出售、租金改革，旧房折价出售等一系列改革措施，城市住宅建设事业呈现出活力。他们的具体作法是：

一、搞好普查，对城市住宅建设的历史和现状进行综合分析。他们在调查中看到，解放以来，国家在城市住宅问题上，一直实行国家包下来的制度，按出了大量资金兴建住宅，体现了党和政府对人民群众的关怀。但是，由于事业的发展 and 人口的不断增长，这种包下来的做法，已经显露出许多弊端。住宅建设速度和实际需要越来越不相适应，住宅紧张已成为严重的社会问题。解放初，全市城区人口7.2万人，住宅面积34万平方米，人均居住面积3.8平方米。1979年，市区人口猛增到24万人，住宅面积为113万平方米，人均居住面积不但没有增加，反而下降到2.47平方米。过去建成的老房，由于实行低租金制，收回的租金，不足成本租金的1/5，维修费的1/3。一项调查结果表明，全市属于市直接管的房屋，年平均租金为95万元，而维修费一年就需300万元。事实说明，以租不能养房。他们一方面对社会闲散资金投入市场的潜力作了调查，另一方面试行预购登记、预测市场购买信息。仅一个月时间，登记购房的就达600套。通过调查分析，他们认识到，实行公有住宅补贴出售给个人的办法，是行得通的，既有客观的必要性，又有现实的可能性。

二、制订优惠政策，鼓励群众买房。根据国家有关政策，结合实际情况，他们对个人购买住宅作了如下规定：国家（企业）补贴售价的70%，个人承担30%。对于个人承担的部分，分以下情况区别对待：一次付清价款，减收个人应付的30%；分期付款，首次支付不得少于个人付款的20%；一年内付清者，减收25%；二年内付清者，减收20%；三年内付清者，减收15%；四年内付清者，减收10%；五年内付清者，减收5%；十至二十年内付清价款者，余款付年息2%。最长付款期限为20年。对于预先交款购房者，规定可优先售给住房。购房资金有困难，银行给予贷款。个人购房后，产权归己，允许继承，本人不住，可转卖给本单位职工，也可由房产部门折价收回。

三、实行“配套”改革，加快住宅商品化的步

伐。现行的低租金制，不利于实行公有住宅补贴出售。为了给全面改革现行住房制度创造条件，逐步实行住宅商品化，四平市采取了以下五个步骤。

1. 试行新房新租。1984年，实行了按三项因素（折旧、维修、管理）成本计租出租，月租金为每平方米0.57元，比低租增加4.25倍。出租对象大部分是新婚青年，要求租赁的达1,000多户，很受欢迎。

2. 试行混合房租。这种租金形式主要适合于动迁户。动迁户迁回新居后，居住面积均有所增加。对动迁前的面积，实行原低租金，对新增面积，按“三项因素”计租，达到了国家增收，个人满意。

3. 试行议价房租。即市房产经营部门和用户双方协商租金标准，签订租赁合同，共同遵守。这种形式主要适用于在繁华街面开业的工商用房。

4. 调整民用住房为工商用房，实行工商房租金。1984年，在对市内9条主要街道的门市住宅进行调查的基础上，分别情况，逐步把这些房屋改为工商用房。这对于促进市场繁荣和第三产业的发展十分有利。

5. 对原有老房折价出售给个人。本着普遍号召，自愿认购的原则，产权属谁谁出售，优先售给原住户。根据不同情况，进行优惠或按质论价，一次性出售。

上述五项措施，有力地促进了住宅商品化的进程，使国家增加了收入。据初步统计，上述改革实行后，国家这方面的收入比原来增加4~11倍。

三年来，四平市共补贴出售新房1,175套，面积5.7万平方米，占同期全市住宅总建筑面积的22.6%，旧房折价出售93户，3,244平方米，实行租金改革的190户，面积达6,767平方米。事实充分证明，改革住宅分配制度，对国家、单位、个人都有利。第一、改变了国家在住房上低租金分配制的老办法，减轻了国家负担。三年来，通过住宅出售和实行租金改革，全市已经吸收社会上资金150万元，用这笔资金又新建住宅7,500平方米，180套住宅，加速和扩大了住宅建设。第二、真正急需用房的人买到了房子。据统计，买房者当中有87%是普通工人，中小学教师和一般干部。这些人过去有的是几辈同居一室，有的是等房结婚，有的是婚后长期分居。大力推广住宅补贴出售，对于急需用房的人来说，无疑是个福音。第三、便于对城镇住宅的建设与使用进行统一管理，从而提高了投资效率和经济效益。同时，产权归己，也有力地改善了住房的维修保养。实践证明，实行住宅补贴出售和租金改革，是改革城市现行住房制度的一个有利突破口，是从根本上改变城市住宅紧张局面的一条切实可行的道路。

(作者：吉林省人民政府办公厅综合处)