

一、著述部分·论文

疏通商品羊的流通渠道 努力提高经济效益

三中全会以来，由于农村各项经济政策的落实，畜牧业发展很快。嫩江地区仅羊一项到 11 月末不完全统计，存栏就达 140 万只，其中绵羊 120 万只到 130 万只。全区国家年收购绵羊计划 2.85 万只，已收购 2.924 万只，超收近千只，全区各县还有尚需调剂处理的菜羊 3 万只，其中憋在社员手里的约占 74.9%，生产队仅占 25.1%。可见大部分菜羊压在农民手中，急待处理。

但是，当前的问题，主要是收购计划小，有羊没人要，吃羊赔钱。根据调出的菜羊数量多少、重量大小、运输里程的远近，在一般情况下，郊区杀一只羊要倒挂 20 元到 25 元，甚至比这还要多。而财政补贴只限于计划内部分，超销部分国家不予补贴，这就造成了产区每年需要调剂淘汰的菜羊卖不出去，压在生产队和农民手里，有羊没处卖，农民有意见，影响生产发展。另一方面城乡市场，特别是大中城市、工矿林油区市场上见不到羊肉，有价无肉，居民有钱吃不到羊肉，满足不了供应。

为了把农民要卖的菜羊收上来，调动社员生产积极性，使农村养羊事业持续发展，支援工农业生产，繁荣经济，活跃市场，必须扭转当前产区有羊卖不出去，销区不调羊，城镇居民吃不到羊肉的被动局面。

怎么解决？根本办法就是打通商品羊流通渠道，解决憋羊问题。疏通渠道应当遵循的原则：社员和集体养羊积极性不能受到打击，使农民感到养羊仍然有利可图，此其一：城乡市场可以有一定数量的羊肉上市 此其二 财政补贴要有所下降 最后 商品羊的流通渠道能够打开，憋羊问题基本上得到解决。

根据上述原则，改变当前憋羊状况，可以研究通过以下几项办法加以解决。

一、下调羊的收购价。价格问题是个政策问题，不应变来变去，朝令夕改，那样会失去民心。羊的收购价高这是个事实，我们不能回避，要面对现实，价格不调不行，但大动也不行，要实施小手术，下调幅度 5 分钱。以一等绵羊为例，现行收购价每毛斤为 5 角钱，出肉率按 31% 计算，折肉每斤 1.60 元，下调 5 分钱，则每毛斤收购价为 0.45 元 折肉每斤为 1.45 元 这样 每斤羊肉就降下 0.15 元。一等羊出 28 至 30 斤肉 每只羊就降下 4.80 元。根据出肉率综合测算，二等绵羊肉每斤可下降 0.18 元，三等绵羊每斤下降 0.20 元，一、二、三等羊加在一起，平均起来 每只羊折肉每斤可下降 4.00 元。就是说，按原来价格杀一只羊亏 20 至 25 元钱 采取这种办法 就可减亏 4.00 元。在收购价格下调同时，要做出养羊不收草原管理费的决定。养猪、养牛要收管理费 因为猪、牛给饲料地 羊没有。在收购价格政策上这样稍加调整之后，对养羊来说，有得有失，经济利益没有受到多大损失，既没有挫伤农民养羊的积极性，又可以使羊的收购价有所缓和；同时，对大力推进养羊事业又起到了积极作用，对打通商品羊流通渠道是个积极的办法。

二、提高出肉率。现在绵羊一等出肉率为 31% 二等 28% 到不足 31% 三等出肉率 25% 到不足 28%，可把一等绵羊出肉率提高到 33%—35% 这样每只羊需多出 7 至 10 斤肉，达不到标准的降为二等羊收购。按此标准类推，达不到二等的降为三等。这样，每只羊净增 7 至 10 斤肉可以达到，但在一般喂养、放牧情况下是不

易办到的，这实质是提高等级标准，是一种变相降价。

三、卖议价羊肉。一是回民、回民饭店根据历年羊肉供应水平确定年供应标准，发给羊肉供应证，按平时、季或四大节日凭证供给，这部分羊肉仍执行现行平价价格标准，保证回民能吃到足够数量的羊肉。超供部分按议价羊肉供应。二是，除回民、回民饭店之外的所有上市羊肉，均实行议价供应。嫩江地区各县共有回民 7689 人，每人每月羊肉按半斤供给，一年才 4.6 万斤肉，而全区自 1979 年以来平均每年内销羊 5000 只，出肉率按最低 25 斤算，有 12.5 万斤肉，去掉保回民部分，还余 7.9 万斤可卖议价羊肉。议价标准应基本相当于市场供应的三等猪肉价格，大中城市由现在每斤 0.98 元提高到 1.20 元，每斤肉增加 0.22 元，提高 22.4%；县镇由现在每斤 0.90 元提高到 1.10 元，增加 0.20 元，提高 22.2%。这样，市县平均每斤议价羊肉比原来净增 0.21 元，一、二、三等羊平均出肉率按 25 斤算，每只羊可多卖 5.00 元钱。就是说，按原价杀一只羊亏 20 元至 25 元，通过议价销售就可少亏 5.00 元钱。这个办法即保证了回民平价吃上了羊肉，又可以使市场摆上羊肉，供居民随时选用，调剂口味，活跃市场，弥补不足，扭转目前羊肉市场有牌无肉的状况。

四、实行财政补贴分成制。通过上述办法，降价、卖议价肉之后，吃一只羊由原来要亏 20 至 25 元下降到 10 至 15 元，这十几元钱仍需地方财政补。现在的财政体制是“砸大锅，立小灶”、“划分收支，分级包干”，谁吃菜谁补，这个办法应该为省、市、县分成补贴，实行 2:8 补贴法，省 2 市或县 8。比如少羊县或临近产地的销区，要吃一只羊，除降价收购，卖议价肉之外，综合算帐，每只羊还须补 12.00 元钱，那么这 12.00 元钱，由产县财政自己负担 8，即掏腰包 9.60 元，省财政补贴 2，为 2.40 元。大中城市、工矿林区均按此办法退库，多吃多补，少吃少补，不吃不补。调动吃羊的积极性，这可以做为国家对改善群众生活的一个有力支持，为人民办了

一件大好事。

五、以猪带羊。为了防止在一些地方尽管采取上述一些办法，仍然不调羊、不吃羊、憋羊的流通渠道仍然打不开，可采取以猪带羊的办法，调猪必须调羊，羊随猪走，猪羊统一结算的办法，促进上调。以地区为单位，产区如调往销区，调 8 头猪带 1 头羊，按 8 比 1 比例算，这样菜羊的流通渠道就可以搞活。比如嫩江地区绵山羊存栏 140 万只，其中绵羊为 120 万只，淘汰率按 10% 计算，每年要出 12 万只左右的菜羊。嫩江地区每年外调猪在 45 万只左右，这样随猪调出的羊按 8 比 1 算就是 5 万只以上。剩余 7 万只菜羊，一部分农村自食；一部分自然流入农贸市场；再就是支持农村社员、城镇个体、集体商业部门在城乡之间和边远销区进行长途贩运，或开展农商联营，调剂余缺，搞活流通。

（原载《财贸经济研究》1982 年 24、25 期）

关于蔬菜产销见面的调查与思考

蔬菜是一种季节性强，极易霉烂变质的鲜嫩商品，除了白菜、土豆、萝卜及其制品可以储存之外，其他都不能长久储存。城镇居民、农村广大社员每天都离不开蔬菜，它是人们日常生活中必不可少的食品。但是 对于蔬菜的生产和供应 在有的地方 有些主管生产和负责商业工作的同志，对蔬菜和其他副食品生产不够重视，只抓工农业生产，农业主要是粮食、油料作物；工业主要是基本建设、重工业、轻纺工业，而往往把蔬菜的生产和供应放到无足轻重的位置上 这显然是不对的。陈云同志说：“只注意建工厂 不管职工吃的，那怎么行？过去只注意厂房和机器这些东西，没有很好地注意职工的生活需要，对蔬菜和其他副食品的供应抓得不紧。我看，蔬菜和其他副食品的供应问题，其意义决不在建设工厂之下，应该放在与建设工厂同等重要的地位。”（《陈云同志文稿选编》1956——1962 年本第 49 页）陈云同志这些话是在 1957 年讲的 现在看来他仍然具有十分深远的政治和经济意义。可见蔬菜问题不能认为是个可有可无，可抓可不抓的小事，而是关系到亿万人民群众生活的大事，同工农业生产一样重要。因此只能抓好，不能搞得一塌糊涂，使群众怨声载道，特别是县城蔬菜生产就当前来说更为重要，应当摆上主要领导议事日程，千方百计抓好。

怎么个抓法？1962年以前县城的蔬菜供应，基本是采取产销见面办法的。1962年商业部在总结了全国各地经验之后，曾要求“一般县城 国营商业不论淡旺季不经营”。1963年我省也提出了“一般县城 国营商业原则上不再经营 建立蔬菜市场 组织产销见面”。那时群众一靠郊区生产队卖菜，二靠集市贸易，蔬菜上市均衡 量足 质好 品种多 价格适中 购买方便 市场活跃 基本上满足了居民吃菜问题 形势很好。但是 文化大革命开始后 由于林彪“四人帮”的干扰破坏，把产销见面这种行之有效的深受群众欢迎的产销形式当作资本主义去批，结果把它搞垮了，各县才相继建起了官办的蔬菜公司，居民吃菜全部由国家包了下来。1977年省委省政府根据三中全会以来各项政策又做出决定，要求全省县城在1980年都要推行产销见面的办法，已经搞的要巩固提高，没有搞的要积极去搞，条件不具备的要积极创造条件。

可是从1980年至1982年近3年的实践表明，县城蔬菜生产、经销情况又是怎么样的呢？到底是国家包销办法好还是产销见面好，哪种形式更符合客观经济规律的要求，适应生产力水平的不断提高，有利于国家，有利于集体，有利于生产者和消费者呢？仅从嫩江地区11个县实践情况进行分析比较就可以说明这个问题。

嫩江地区所辖11个县，有县城11个，另外还有龙江县景星、讷河县拉哈、甘南县平阳等三个集镇属国家集镇，加11个县，共14个镇。从1980年开始这14个镇在蔬菜生产、加工、供应上，是三年三种情况：以县为单位，一是商业全包销；二是半包半产销见面；三是全产销见面。1980年有讷河、龙江县，还有克山城镇公社一半生产队，计两个半县实行商业全包销办法，其余甘南、富裕、克山、克东、拜泉、林甸、杜蒙、泰来、依安等8个半县实行了产销见面。1981年除讷河、龙江两县继续商业包销之外，原来实行产销见面的克山、克东县改由商业包销，这样1981年商业包销的县由1980年的两个半县增加到4个县，而实行产销见面的县则由8个

半县减少到 7 个县。到了 1982 年商业包销的县由上年的 4 个县增加到 7 个半县，产销见面的县减少到 3 个半县。根据现在掌握的情况，1983 年还要有一个县从 1982 年的产销见面退回到商业包销的轨道上来，这样产销见面的县可能只剩下林甸、杜蒙两个县，其余 9 个县将全部实行商业包销。

为什么商业包销的县会逐步增加，产销见面的县却逐年减少，它的利弊在什么地方？这是个很值得探讨研究的课题。

现在仅就实行蔬菜商业包销与产销见面两种形式进行一下分析比较，这种比较主要是春夏菜，因为秋菜各县都是产销见面的（当然有时为了说明问题也要提及秋菜）。

第一，从蔬菜上市量看。1981 年嫩江地区有杜蒙、林甸、富裕、甘南、拜泉、泰来、依安等 7 个县实行蔬菜产销见面，讷河、龙江、克山、克东 4 县商业包销。这一年包销 4 县春夏菜上市总量 1843 万斤，居民有 22.3 万人，120 天，日人均上市量为 0.69 斤，而产销见面 7 个县春夏菜总上市量 3436.7 万斤，32.5 万人，人均日上市量 0.88 斤，比包销县人均日上市量多 0.19 斤。1982 年商业包销的克东、克山、富裕、甘南、讷河、龙江、泰来等 7 个县春夏菜上市总量为 3605.6 万斤，日人均上市量 0.84 斤，在产销见面的杜蒙、林甸、拜泉等三个县春夏菜上市总量 2128.3 万斤，有 13 万居民，120 天，日人均吃菜 1.36 斤，比包销县日人均多上市 0.52 斤，其中春夏菜日人均多 0.12 斤，夏菜日人均多 0.76 斤。

三季度也可作个比较，1982 年包销的 7 个县，春夏秋三季菜，年均每人 401.6 斤，而产销见面的 3 个县三季上市总量为 5304.3 万斤，年人均 408 斤，也高于包销县。

杜蒙自治县 1975 年镇郊上市菜只有 496 万斤，平均每个城镇居民吃菜 120 斤，群众吃菜比较困难。1980 年实行蔬菜产销见面后，上市量猛增到 1272 万斤，1981 年达到 1344 万斤，平均每人吃菜 300 多斤，1982 年上市量 1547 万斤，平均每人吃菜 368.3 斤，

比 1981 年又有增加。

第二 从价格水平上看。1981 年产销见面的 7 个县 春夏菜上市实际价格平均每斤是 0.0588 元 而实行商业包销的 4 个县平均每斤是 0.0592 元，比产销见面的县每斤增加 4 毫，高 0.68%。1982 年产销见面的杜蒙、林甸、拜泉 3 县 春夏菜平均每斤实际价格为 0.0551 元 而商业包销的龙江、讷河、泰来、富裕、克东、克山、甘南等 7 个县，春夏菜平均每斤实际价格为 0.0557 元，比产销见面实际价格每斤增加 6 毫，高 1.1%。其中以比重最大的夏菜为例，包销的 7 个县要比产销见面的 3 个县实际价格平均每斤增加 4.1 厘，高 7.51%。按计划价格检查，一般商业包销的实际价格都高于计划价格。比如 1982 年甘南县春夏菜计划价格 6.5 分 实际执行 7.7 分 高 18.46% 夏菜计划价格 5.5 分 实际执行 5.8 分，高 5.45%。

第三 从供应形式上看。商业包销销售形式只有一种 即在县镇内开设几个国营菜点 网点少 而且在有的地方设置的还不够合理 营业时间短 品种单一 上市蔬菜有时积压、卖堆菜，一时销不出去 居民吃不到鲜嫩菜。产销见面的供应形式就不同了，一是卖菜网点多 分布合理。二是城镇居民距郊区菜队近的 可直接到菜队买菜 有时生产队卖菜小组可送菜上门 群众很满意。三是社员在生产队统一安排部署下 可肩担手提上市卖菜 品种齐全 新鲜及时，供居民任意选购。四是个体商贩可在城郊菜队与城镇居民间 或在较偏僻缺菜的集镇进行贩运 调剂余缺 活跃市场。五是营业时间长 上班前下班后都可以买菜 不受“八小时”以内限制 方便了群众。

第四 从调动生产者的积极性看。生产队自产自销 把生产者的切身利益同蔬菜产量高低、质量好坏、品种多少 以及上市时间、价格等紧密联系在一起 这样无疑会大大促进蔬菜生产的发展 增加菜农收入，在经济利益上得到实惠。杜蒙自治县 1980 年实行产

销见面后 全镇蔬菜收入由 1979 年 15.2 万元增加 44 万元 仅批零差价生产队就多收 5.7 万元。1981 年全镇蔬菜收入 53.2 万元，又比 1980 年增长 21% 菜农多收入 7 万元，平均每人增加收入 13.80 元。1982 年菜农的收入又有所提高。

另外 自产自销不再经过蔬菜部门检斤、验质、划价、分拨等环节，不仅节省了时间而且大大减少了蔬菜损失，一举多得。而商业包销正是一种大生产、大帮轰、“大锅饭”的经营形式 它不管蔬菜质量好坏、品种多少、上市量的大小都由国家包下来 集体擎正 国家擎破，这既不利于调动菜农的积极性，障碍生产的发展，又对国家在经济上造成损失，是不符合蔬菜生产、销售的客观规律的。

第五，从经济效益上看。1981 年商业包销的克东、克山、讷河、龙江 4 县财政共补贴 17 万元；1982 年商业包销的讷河、富裕、克山、克东、依安 城镇公社有 10 个生产队为商业包销）等 7 县财政共补贴 39.5 万元。甘南县 1982 年春夏菜上市 395 万斤 财政补贴 6.1 万元 每斤补 0.0154 元。而产销见面的县财政一分不补。哪种形式经济效益好，这已经是不言而喻的了！

通过上述五个方面的对比分析，可以清楚看出：县城蔬菜实行产销见面好处多，方向对头，菜农高兴，消费者可以随时吃到新鲜蔬菜 财政不亏损 经济效益好 要予以充分肯定 应当毫不动摇地坚持实行下去。陈云同志对大中城市蔬菜完全商业包销这种形式曾提出过批评，他说：“有一些大中城市和工矿区，在蔬菜经营上，把农民生产的蔬菜，一律由国营蔬菜公司统购包销，不许生产者和消费者直接成交 取消了农民贸易市场。这在政策上是错误的 对生产和供应产生了不好的后果：（一）生产者重量不重质 不卖鲜嫩蔬菜 等长老再卖 以求分量多 多卖钱。而且往往大片播种 集中收获 集中交货 在旺季拥上市场 造成大批霉烂损失（二）片面地追求产量，许多数量少，品质高的蔬菜种得少了，市场上净是大路货 品种少了（三）国营蔬菜公司为了统一分配蔬菜 设立了庞大

的管理机构 环节加多 费用很大 手续复杂 使消费者很不方便，并且吃不到新鲜蔬菜。这种经营方法 不适应蔬菜商品流转的客观规律。”（《陈云同志文稿选编》1955—1962年本 16页）陈云同志强调提出的是大中城市尚且需要实行蔬菜产销见面，县城蔬菜的生产、供应不是更应当走产销见面的路子吗！

当然 不是说蔬菜实行产销见面一切都好 而商业包销则一无是处 并不是这个意思。县城实行蔬菜产销见面 根据林甸、杜蒙、拜泉三县的经验，应注意解决好四个方面问题。

一是县政府要切实加强对蔬菜实行产销见面的领导。成立一个由计委、农业、商业、工商、物价、镇公社等有关部门参加的领导小组 确定一名县长专门负责 下设办公室 由镇公社统管地产菜的产销工作。银行、财政、粮食、物资、卫生、城建等有关部门要给县城蔬菜产销见面在网点设置、材料供应、口粮安排、资金投放、卫生管理等方面予以大力支持 解决实际问题。同时蔬菜办经常了解掌握蔬菜产销中的情况问题，随时向县蔬菜领导小组或县政府报告情况，提出解决问题的办法和意见，供政府及领导小组定期开会，认真予以解决。

二是按市场需要种菜。搞好蔬菜产销见面 生产是基础 而生产又必须按市场需要种好菜。

1、在蔬菜面积的安排上 要继续贯彻‘以需定产 产大于销’的原则 种足种好 不可随意减少面积 要认真执行合同。

2、在保证种够主要品种同时，增加群众喜欢的费工的细小品种面积 力求品种齐全对路 如增加小辣椒、豆角、香菜、生菜、小葱等。防止个别生产队认为自产自销了 愿意种啥就种啥 想少种不少收 不按市场需要种菜。

3、实行科学种菜 努力提高蔬菜质量。首先应把菜田基本建设搞上去 主要是水利建设、肥料建设、配套建设 同时要改良种子，发展温室、大棚生产。

三是加强蔬菜供应工作的管理。(一)上市蔬菜要严格按品种,按数量排开时间,均衡上市。以生产队、组集体卖为主,兼派部分行商流动车或个人货郎担走街串巷进行销售。(二)加强物价管理。物价部门、镇公社在蔬菜上市季节要设专门人员管理菜价;生产队要设物价管理监督小组,巡回检查;另外居民委员会可根据菜点远近设义务物价员,协助管理菜价。县物价部门管总水平和主要品种水平,镇公社掌握日常调变价,下达到菜店执行。根据蔬菜易腐易烂、品种复杂、质量不一的特点,蔬菜价格不易管得过死,可给 1—8% 的幅度,上下浮动。管高不管低,明码实价,以质论价,分等出售。(三)国营蔬菜部门要掌握好行情,帮助生产队当好参谋,组织好蔬菜供应,如有不足,要及时按品种、数量组织进货,保证需要,菜多了要主动帮助找销路,不失时机地卖出去,减少损失,增加菜队和农民收入。

四是解决菜农切身实际问题,主要是口粮供应。蔬菜产销见面的县应实行按城镇人口“以人定地(每人 1.5 分地)以地定菜、以菜定粮、粮菜挂钩”的办法,核定菜农粮食指标,一定 3 年或 5 年不变,以利稳定菜田面积,保证蔬菜生产。

(原载《财贸经济研究》1983 年第 1 期)

坚持产销见面 搞好 蔬菜生产和供应工作

蔬菜是品种多、损耗大、鲜嫩易腐的商品。除了白菜、土豆、萝卜等几种蔬菜外其他新鲜蔬菜都不能长期保存。但它是广大人民群众日常生活中必不可少的副食品，其重要性仅次于粮食。

近几年来，在党的三中全会各项方针政策的指导下，经过广大基层干部、社员群众以及商业职工的积极努力，密切协作，蔬菜的生产和经营都取得了较为显著的成绩，基本上保证了供应，总的形势是好的。但是，从近几年蔬菜的生产和供应上看，还存在一些值得注意的问题。

第一，有的地方有些主管生产和负责商业工作的同志对蔬菜的生产和供应工作重视不够。只抓工农业生产，而往往把蔬菜和其他副食品的生产和供应放到无足轻重的位置上，这显然是不对的。蔬菜问题不能认为是个可有可无，可抓可不抓的小事，而是关系到亿万人民群众生活的大事，同工农业生产一样重要。

第二，在生产和供应上，一些地方不坚持实行蔬菜产销见面这一好形式，带来了一些弊病：

（一）蔬菜上市量下降。1981年嫩江地区商业包销四个县春夏菜上市总量 1843 万斤，日人均上市量 6.9 两；而产销见面七个县春夏菜上市量 3436.7 万斤，日人均上市量 8.8 两，比包销县人均

日上市量多 1.9 两。1982 年商业包销 7 个县春夏菜日人均上市量 8.4 两 而产销见面的 3 个县，春夏菜日人均吃 1.36 斤，比包销县日人均多上市 5.2 两。在坚持蔬菜产销见面的地方，上市量是逐年递增的。杜蒙自治县 1979 年镇郊上市菜只有 496 万斤，平均每户城镇居民吃菜 120 斤；1980 年实行蔬菜产销见面后，上市量猛增到 1272 万斤 1981 年达到 1344 万斤，平均每人吃菜 300 多斤；1983 年上市量 1547 万斤，平均每人吃菜 368.3 斤，比 1981 年又有增加。

（二）上市蔬菜质量差 品种少。由于商业包销 菜农生产重量不重质 不卖鲜嫩蔬菜 等长老了再卖 只求份量多 多卖钱。不少地方是毛菜上市，带烂帮烂叶，间掺杂些杂草、泥块等，损失很大，浪费了很多人力、运力，给消费者带来很多不便。

（三）供应形式单一 网点少。商业包销销售形式只有一种，即在城镇内开设几处国营卖菜点。网点少，而且在有的地方设置的还不够合理 经营形式单一 营业时间短 多在“八小时以内”营业 上市蔬菜有时因积压卖堆菜，许多地方蔬菜都堆在人行道上，灰尘污染 风吹雨淋 很不卫生，一时销不出去 居民既吃不上鲜嫩菜 又造成很大损失。

第三，有些地方蔬菜供应价格偏高。由于蔬菜上市量少，再加上其他副食品价格上调，这就使蔬菜供应价格很不稳定，出现上涨趋势。特别是商业包销的地方，其价格要比产销见面菜价还要高。1982 年甘南县春夏菜计划价格每斤为 5.6 分 实际执行 5.96 分，高 6.43%。

第四 经济效益差 亏损严重。商业包销是一种“大帮轰”“大锅饭”的经营形式，它不管蔬菜质量好坏、品种多少、上市量的大小、时间早晚 都由国家包下来 这既不利于调动菜农的积极性 障碍生产的发展，又对国家在经济上造成损失，是不符合蔬菜生产、销售的客观规律的。1981 年商业包销的四个县财政共补贴 17 万

元 1982 年商业包销的 7 个县亏损 29.7 万元。

第五 有些国营蔬菜部门在蔬菜生产、加工和供应中 市场信息没有很好掌握起来，产销衔接不好，应当办而且也能够做到的事情没有做 或者是撒手不管 听之任之 特别是在产销见面的地方，这种与己无关的思想更为明显。1、当蔬菜供过于求时 不能积极帮助疏通各方渠道 打开销路 减少生产者损失 当蔬菜供不应求时，没有及时组织货源，调进当地需要的各种蔬菜，缓和矛盾。2、有的商业蔬菜部门对扩建蔬菜大棚生产，增加温室面积重视不足，抓的不紧。这件事在北方是至关重要的。3、商业窖储大白菜 以及一些细菜之类的小品种数量少，质量又次，每年新年春节必然要从外地大量调入 损失浪费很大。

1983 年，是全面开创社会主义现代化建设新局面的头一年，做好今年的工作十分重要，对今后几年，对实现四个现代化的奋斗目标 都会产生直接的影响。如何把蔬菜生产、供应工作搞上去，为广大人民群众生活服好务，这是商业工作者、广大菜农义不容辞的光荣职责。

一、要坚持实行蔬菜产销直接见面

陈云同志对大中城市蔬菜完全由商业包销这种形式曾提出过批评 他说：“有一些大中城市和工矿区 在蔬菜经营上 把农民生产的蔬菜，一律由国营蔬菜公司统购包销，不许生产者和消费者直接成交，取消了农民贸易市场。这在政策上是错误的，对生产和供应产生了不好的后果……这种经营方法，不适合蔬菜商品流转的客观规律。”（《陈云同志文稿选编》1956—1962 年版本第 16 页）可见大中城市尚且需要实行蔬菜产销见面，县城、十几万人口的小城市，蔬菜的生产、供应不是更应当走产销见面的路了吗！

当然 不是说蔬菜实行产销见面一切都好 而商业包销则一无是处。实行蔬菜产销见面 重要的是各级政府、城镇公社、商业部门应切实加强对这项工作的领导。在网点设置、材料供应、口粮安排、

资金投放、卫生管理等方面予以大力支持，解决实际问题。

二、要坚持实行蔬菜经营承包责任制，包产到户

蔬菜生产也应和农业生产经营承包责任制一样，改变过去那种“大锅饭”产品都是大路货的生产形式，实行以户为单位的经营形式，通过签订合同办法固定下来。合同内容应把面积、数量、品种、质量、上市时间逐项落实到队、到户，做到排开播种，分期上市。

(一) 在蔬菜面积的安排上，要继续贯彻“以需定产，产稍大于销”的原则，种足种好。不得随意减少面积，要认真执行合同。(二) 在保证种足主要品种同时，增加群众喜欢的费工和细小品种面积，力求品种齐全对路。如增加小辣椒、豆角、香菜、生菜、小葱等。防止个别生产队认为自产自销了，愿意种啥就种啥，“八分饱”思想，想少种不少收，不按市场需要种菜，要坚持计划生产。(三) 实行科学种菜，努力提高蔬菜质量。

三、要坚持开展多种经销渠道，实行以个体、集体卖菜为主，国营商业为辅的销售形式

加强蔬菜供应工作的管理十分重要：一、上市蔬菜要根据合同规定严格计划品种、数量，排开时间，均衡上市。二、要增加经营网点，方便群众购买。县城、中小城市要统一规划，合理布局，积极支持个体卖菜户，增加菜摊和流动车。三、城镇居民距镇郊菜队近的，可直接到菜队、菜农家买菜，地头开秤。四、菜农可以肩担手提上市卖菜，或走街串巷送菜上门，供居民任意选购。五、个体商贩可在城郊菜队与城镇居民间，或在较偏僻缺菜的集镇进行贩运，调剂余缺，活跃市场。六、国营蔬菜部门要掌握好市场信息，菜多了要帮助找销路，菜少了，品种不全时要及时安排货源，组织进货。要延长营业时间，居民买菜应不受“八小时以内”限制。

(原载 1983 年第 2 期《商业研究》)

认真搞好粮食统销整顿工作

整顿粮食统销的必要性

粮食的购和销是互相联系，彼此影响的，是一个统一体的两个方面，缺一不可。抓粮食征购必须同时抓紧粮食统销，认真控制销量。如果销量控制不住，多销了势必要多购，从而就要加重农民负担，给农业生产带来不利的影响。因此在做好粮食工作中，抓好销售是十分重要的一环，尤其是当前，把粮食统销工作搞好尤为必要。

一、从近几年看，粮食销量增长很快。以嫩江地区为例，1978年至1982年5年间非农业销售是逐年增加的。1979年比1978年增加销量2548万斤，增长8.53%，1980年比1979年增加销量3460万斤，增长10.68%，1981年比1980年增加6449万斤，增长17.98%，1982年有所下降，但比1981年仍增销700万斤，增长1.61%，比1978年增加销量13137万斤，增长44%。其中，仅口粮一项，1982年比1978年就增销9882万斤，增长46.9%。农业销售增长也很快，仅菜农、半菜农、渔牧民口粮、饲料粮，1982年要比1978年增销1709万斤，增长59.1%。因此，向国家交售的商品粮也就越来越少。1973年——1982年10年平均每年向国家交售的商品粮为10.06198亿斤，前5年要比后5年多交1.4691亿斤，平均每