

流通基础产业论

——理论与案例

洪 涛 著

经济管理出版社

以流通为先导开发我国西部经济

西部大开发是政府提出的一个新战略决策，引起社会的积极响应，先后出版了大量的论文和专著，但是对西部大开发过程中的流通问题较少引起人们重视，为此，笔者撰写了《开发西部应以流通为先导》刊载在《中国商贸》2000年第5期，引起较大的社会反响。

一、我国改革开放发展的重点在经济区域 经历了一个 东部、中部、向西部推进的阶段

我国经济的发展按照先沿海、后内地，先东部、后西部，先试点、后逐步推广的发展战略。改革开放26年来，在区域经济的发展顺序上，我国经济发展的战略重点经历了较为明显的三个发展阶段：第一个阶段是东部沿海经济区域，沿海经济区域充分利用两个市场、两种资源获得了较快的发展，主要表现为先后开放五个经济特区和十四个中心城市；第二阶段是发展长江经济带，建立长江经济带或商贸走廊，^①以长江的入海口——上海为龙头，以长江中部的三峡工程为龙尾，带动长江上游经济带的发展，从而促进中部经济的发展，使中部经济与东部经济联动发展，并带动西部经济的发展。第三阶段，我国大陆沿边贸易迅速发展，如黑龙江与俄罗斯的边境贸易，甘肃、内蒙古和宁夏与蒙古国的边境贸易，广西与越南，云南与越南、老挝、缅甸等边境贸易得到了迅速发展。京九铁路大动脉的建成和通车，使铁路沿线又成为与京广铁路大动脉相并行的两大纵向的经济发展区域带。1999年江泽民多次提出：“加快开发西部地区，对于推动全国的改革和建设，对于保持国家的长治久安，是一个全局性的发展战略，不仅具有重大的经济意义，而且具有重大的政治和社会意义。加快中西部地区发展的条件已经具备，时机已经成熟。从现在起，这要作为党和国家一项重大的战略任务，摆在更加突出的位置。”1999年6月，江泽民在“中央扶贫开发工作会议”和“西北五省区国有企业改革与发展座谈会”上指

① 笔者1994年曾与颜波博士主笔“建立长江商贸走廊”课题的主题报告。

出：“现在加快中西部地区发展步伐的条件已经具备，时机已经成熟。在继续加快东部沿海地区发展的同时，必须不失时机地加快中西部地区的发展，特别是实施西部地区大开发。”邓小平在 20 世纪 80 年代曾经提出“两个大局”的思路：一个大局，就是东部沿海地区加快对外开放，使之较快先发展起来，中西部地区要顾全这个大局；另一个大局，就是当发展到一定时期，就要拿出更多的力量帮助中西部地区加快发展，东部沿海地区也要服从这个大局。^①

西部地区既是我国经济欠发达的地区，又是我国市场潜力巨大、能矿资源丰富、多民族聚集的地区，西部地区的发展状况直接关系到我国现代化建设的进程和第三步发展战略目标的实现。

二、西部经济及其在国民经济中的地位——资源优势十分显著，且尚未开发的经济区域

西部地区从广义来看，包括了四川、重庆、陕西、宁夏、甘肃、青海、西藏、新疆、云南、贵州、广西和内蒙古，基本上是 1/2 国土面积，1/3 左右的人口。西部经济发展存在劣势，也具有优势。劣势主要为：人口稀稠不均以稀为主、可耕地扩张不多、自然环境恶劣（缺水、沙漠化等）等。在思想观念方面，存在着“靠山吃山，靠水吃水”、崇农抑商、崇自足厌交换、贵官贱民、厚古薄今、重义轻利等传统思想。优势是能源矿产资源丰富，如现在西部地区生产全国原油的 57%，天然气的 65%、煤炭的 79%、发电量的 50%，钢铁的 40%、木材的 71%；在西部一些省会城市有大量的高科技人才优势；西部有丰富的旅游资源，几乎每个省、自治区都有著名的旅游景观；等等。

自 20 世纪 80 年代以来，全国中西部地区的 GDP 增速加快，西部地区的财政收入占 GDP 的比重上升并高于东部，西部地区的国有资产（不包括集体经济和个体经济）的增长速度逐年加快，超过东中部地区，已有 100 多个不同形式、不同规模和各具特色的沿海、沿边、沿线、沿江以及东中西部的各个区域合作与经济网络组织进一步发展和完善，一些大的工程建设在中西部内陆地区工程开工或建成，如京九铁路、南昆铁路、黄河小浪底工程、三峡工程等。但是十多年来，东西部的差距逐渐拉大，如 GDP 占全国的比重、工业总产值差距、吸引外资差距、人均收入、综合差距等都有所拉大。^②

三、西部商品流通的长期滞后严重地制约着经济的发展

西部地区，广大的地区属沙漠、戈壁、高山、丘陵等，交通十分不便，落

① 蔡劲松：《西部大开发 序曲奏响》，《中国财经报》1999 年 11 月 9 日。

② 李欣欣：《我国西部开发十年概述》，《经济研究参考》2000 年第 1 期。

后的交通严重影响了商品流通，特别是西北部内陆地区没有出海口，交通的瓶颈制约其商品向境外流通。长期以来，西部的商品主要是单向流动，即从西部向东部输出石油、煤炭、金属等资源，东部向西部输出制成品，或者西部通过东部江 海口出口商品到其他国家，而没有充分利用西北部的出口输出商品到欧洲（东欧、中欧、西欧等国家和地区）。新中国建立后我国长期 行计划经济，生产资料不是商品，西部地区是计划经济十分典型的地区，主要形式是计划调拨等形式，在毗邻的一些国家也主要实行计划体制，这些都使得商品流通基本上处于停顿状态。改革开放以来，我国采取了向东部倾斜战略，通过东部沿海经济的对外开放和“窗口”试点，向中部和西部逐级渗透，“梯度推进”，西部则相对滞后。

四、闭塞的西部经济的商品物流基础在悄悄地 生着变化

欧洲大陆架、欧亚大陆架以及“能源动力桥”，逐渐在改变西部的闭塞经济，西部与中亚、东欧、中欧、西欧、东南亚国家的联系正在通过商品物流的改善而活跃。

西部经济的薄弱点是交通的制约，而交通对于以资源为主体的商品来说更具有基础性地位。20 世纪 60 年代以来，西部经济的发展充分发 大陆桥的作用，建设大陆桥商贸走廊。所谓大陆桥，是指商品流通中的物流的一种运输方式，即横贯大陆的铁路与公路运输把海与海联结起来，形成海—陆—海联动，由大陆发 桥的作用，因之称为“大陆桥”，这种运输被称为大陆桥运输。至今已经有两条大陆桥：一是欧洲大陆桥，建于 20 世纪 60 年代，东起俄罗斯港口 Nakhodka，西至荷兰的鹿特丹，全长 13000 公里，又称第一条欧洲大陆桥；二是欧亚大陆桥，1990 年 9 月开通——以中国的铁路与前苏联的铁路线接通，这条大陆东起华东的连云港和日照两城市，西段分成南线、北线、中线，分别延伸到大西洋东岸的鹿特丹、安特卫普和伊斯坦布尔港口。与海路交通相比，它大大缩短了距离和时间。自从冷战结束以后，地区国际经济的联系取得了明显的进展，朝鲜提出了把西伯利亚大陆桥引入朝鲜半岛，东南亚国家也审慎地把大陆桥工程与南亚、东南亚、西亚和欧洲、非洲联系起来。欧亚大陆桥将促进铁路沿线的经济发展，形成具有 展前途的“欧亚经济走廊”——又称“现代丝绸之路”，它将联系占全球 33% 人口的世界大市场，也可以解决中亚内陆国家普遍存在的缺乏通往国际市场通道的“瓶颈”。与第一条通过西伯利亚的大陆桥相比，第二条大陆桥具有一些优越条件，即绕过了严寒地区，西端终点为不结冰港口，新的大陆桥尽管横跨 30 多个国家和地区，但减少了交通里程 2000—3000 公里，最西端是鹿特丹、安特卫普、伊斯坦布尔等港口城市，最东端也是中国的连云港和日照市两个港口城市。

西部经济的发展要充分发 “能源动力桥”的作用。“能源动力桥”指俄罗斯同中国、日本、韩国经济合作，共同铺设通向 21 世纪的“新的丝绸之路”——联结俄罗斯的西伯利亚、远东地区同东亚等国的“能源动力桥”：俄罗斯向中国提供两个项目，一是从克拉斯诺雅尔斯克边疆区和伊尔库茨克州架设输电线路，每年可向中国输送 400 亿千瓦/小时电能；二是从秋明南部修天然管道，经伊尔库茨克州通往中国，将俄罗斯大量多余的电能、天然气，通过输变电线路和管道运输送往中国。

亚欧大陆桥所联结的都是一些发达国家，通过商品的双向流动，可以带动这一地区经济发展。西部自古享有“丝绸之路”的美称，西部人民具有商贸的悠久传统，但 20 世纪基本上属于“海洋贸易世纪”，或者称为“海洋经济”，没有充分利用和发掘传统“丝绸之路”的商品物流的流向，同时又苦于没有“水上通道”的瓶颈，制约着西部经济的发展。

中西部已经成为向沿海地区提供能源和原材料的基地。随着市场经济一体化的发展，东部沿海地区增加进口优质、廉价资源的趋势不可避免，它将促进沿海地区产业效率的提高和环境改善。

五、以流通为先导来开发西部经济

1. 以流通为先导带动西部经济开 。用现代观念来开 西部经济，就是要充分利用两个市场，两种资源；以市场需求为导向进行资源的有序和有效开 ；在市场经济条件下，西部经济的发展要更多地利用流通为先导，用商流、物流、信息流来带动西部经济的发展，特别是物流的基础建设具有重要的意义，铁路建设对美国西部开 起了重要的推动和促进作用。

2. 充分利用大陆桥向东部和西北部开 。一方面，向东部开 ，也就是开 传统的资源商品流向，同时通过水路向外出口商品；另一方面，向西北部开 ——与中亚、欧洲经济联动发展，陇海兰新铁路与哈萨克斯坦中亚铁路接轨后，将形成东起太平洋畔连云港，西至大西洋荷兰鹿特丹的新亚欧大陆桥一线，从大西洋出口到更远的世界市场。

3. 以大城市或者中心城市为增长极，向边远地区辐射。新中国建立以来，我国西部形成了以省（区）会中心城市为增长极，众多中小城市为辐射线的区域格局，许多城市可以在西部开 中发 重要的作用，如西安在西部开 中可以发 东联西进的桥头堡作用。21 世纪是城市经济的世纪，作为交流和交易中心的大城市间的竞争和协作将决定 21 世纪经济发展的格局。亚欧大陆桥沿线城市的开 将使它成为横贯东西的地理学上的基轴。西部开 的重点是通过在西部建设数个大城市以此形成对周边地区的辐射，充分发 西部大城市作为西部开 增长极的作用。以西部大城市为增长极，中小城镇为辐射线，带动广

大的农村，以及边远落后地区。

4. 吸引外商和东部企业到西部办商贸业、建市场等。来自里海、中亚地区的石油和天然气进口，能源供应的转换将会带来新的产业分布，为沿线城市经济发展奠定基础。要引导一些外商和东部商家和厂家到西部建厂、办商贸企业、建市场。20 世纪 90 年代以来，我国大商场和批发市场建设过多，这种重复建设和相对总量过剩问题在西部一些中心城市也都有存在。但结构调整尚有一定的发展空间，如超市、专业店、仓储商店、便民店、网上商店以及现代化商业企业较少，甚至西部 12 省、市、区，没有一个交易额在亿元以上的大型肉禽蛋奶市场，可适度引导其投资布点；商业的经营方式也过于单一，如需要发展的有连锁（特别是特许连锁）、配送、代理等经营方式，由于政策的制约，外商进入少，进入商贸领域的外商更少，这与我国长期 行计划经济有很大的关系。

5. 西部的对外开放不够，西北部境外有较大的油气田和富余的电力资源，可改变仅输出初级资源性原料产品的状况，并在西部发展加工业，国内资源有序、按需开 ，为 21 世纪我国经济持续发展奠定基础。要通过市场来开 ，政策引导开 ，较少政府直接投资，除非是水土等生态环境保护等必须由政府来投资的除外。

6. 以市场需求为导向有效开 资源。以市场需求为导向进行有效的开 ，不能搞重复建设和趋同 展，特别是在市场经济条件下，要充分利用市场信息，开 市场需要的资源，以提高 效益。目前，在我国市场供给大于需求的情况下，开 西部资源应以市场需求为导向，否则开 和生产实际上是一种社会资源的浪费，现在的“订单农业”和“订单生产”就是如此，在西部开 时也应充分利用市场这一经济杠杆，西部开 时更应注意的是两个市场，即西北部市场和东部市场，通过西部现有的资源优势、劳动力优势以及发展交通运输业的环境优势吸引客商。古代西部的“丝绸之路”曾产生过昔日的经济繁 ，今日的“丝绸之路”也将带来西部经济的繁 。

7. 西部沿边贸易应将区域经济结合起来，西北部与中欧自由 易区、欧洲—地中海自由 易区紧密联系起来求得发展，西南 与东南亚联盟及其“黄金增长三角”结合起来发展，使西部经济融入世界经济区域一体化中。发展特色商品经济来促进特色商贸服务业、旅游业的发展。

参考文献：

蔡劲松：《西部大开发序曲奏响》，《中国财经报》1999 年 11 月 9 日。

李继学：《西部开发：能跟美国学什么》，《中国财经报》1999 年 11 月 9 日。

蔡劲松：《西部如何盘活？——访日本国际开发中心研究员、经济学博士周牧之》，《中

国财经报》1999年12月20日。

陈耀、张沛：《西部大开发时机已经到来——加快西部大开发暨西安经济发展 略研讨会召开》，《经济日报》1999年11月9日。

李欣欣：《我国西部开发十年概述》，《经济研究参考》2000年第1期。

用现代流通开拓农村市场

农村商品流通领域常常被人们所忽视，这是因为虽然农村具有较大的潜在消费群，2001年占我国人口的62.3%，但其消费额是“倒挂”的，仅是城市消费额的59.68%。但农村无疑是21世纪潜在的巨大市场，这需要人们去开发，现代流通是开拓农村商品市场的重要手段之一，它在引导生产、引导消费中具有重要作用，作者根据最新的数据精心制作了2002—2003年城乡“倒挂”分析表，以对以下分析作一个补充。

表1 2002—2003年 “倒挂”分析

城乡项目	2002年		2003年	
	城市	农村	城市	农村
人口（亿）	5.02（39.08%）	7.82（60.9%）	5.23（40.53%）	7.68（59.47%）
居民收入（元） （城乡比）	7703	2479（3.11：1）	8472	2622（3.23：1）
恩格尔系数 （%）	37.7	46.2	37.1	45.6
人均年消费（元）	6131.07	1295.71（4.73：1）	5693.49	2091.79（2.72：1）
社会消费品零 总额（亿元）	30778（75.23%）	10132.5 （24.76%）	29777	16065

一、我国城乡二元结构制约商品市场发展

（一）2001年 人口、居民收入、恩格尔系数、消费额“倒挂现象”十分严重

我国农村人口较多，城市人口较少，但在居民收入、恩格尔系数、消费额等方面却呈现“倒挂现象”。仅就2001年数据分析：农村人口占总人数的62.3%，但这大多数人的收入远不及占37.3%的城市人口，尽管二者的收入都相对有较大的提高，但贫富差距仍然存在，且十分严重，农村2个居民的名

义平均收入不及 1 个城市居民平均收入，实际收入是 6 : 1；^① 农村人口的消费也明显偏低，虽然城乡居民恩格尔系数均有所下降，这反映了其生活水平在不断地提高，但农村居民的恩格尔系数相差城市居民近 10 个百分点；表现在消费品零 总额上，城市居民大于农村居民 67.54%，且城市居民消费品零 总额增长率 于农村居民消费品零 总额增长率 3.8 个百分点。目前我国城市化水平仅有 35%，如果要达到工业化国家最低标准 50%，需要转移农村人口 3 亿—5 亿。我国“倒挂现象”在相当长的时间内不会改变。

表 2 2001 年 差别简表

2001 年	城 市		农 村	
人 口	4.8 亿人	占 37.3%	7.95 亿*	占 62.3%
居民收入	6860 元/人	增长 8.5%	2366 元/人	增长 4.2%
恩格尔系数	37.9%	减少 1.3%	47.8%	减少 1.3%
消费品零 总额	23543 亿元	增长 11.5%	14052 亿元	增长 7.7%

注：* 农村居民人均收入中现金收入达 1748 元。

（二）1996 年以来农 人均居民收入增幅下降，直至 2001 年增幅才开始回升

1996 年以来，我国许多农产品连年丰收，如粮食、棉花、蔬菜、水果、水产品、肉禽蛋奶等农产品相对供过于求，特别是具有代表性的大宗农产品——粮食，1996 年产量首次跨过 5 亿吨（提前 4 年达到这一指标），1996 年 50453.5 万吨、1998 年 51229.5 万吨、1999 年 50838.6 万吨。由于许多农产品产量增加，但农产品的品质结构水平较低，加之许多农产品出口受阻、加工转化和消费疲软等原因，许多农产品出现阶段性供过于求，价格低迷，农民实际收入增幅减缓，如 1996—2000 年，农业收入增幅分别为 9%、4.6%、4.3%、3.8%、2.1%，直到 2001 年农民实际收入增长 4.2%，出现增幅回升的势头，2002 年、2003 年分别为 4.8% 和 4.3%。

（三）农 市场呈现调整和萎缩并存状况

1. 改革开放以来农村市场发展较快，1998 年以来农村商品市场开始结构性调减。经过 20 年的发展，我国城乡形成了肉禽蛋奶类、蔬菜类、水产品类、粮油类、干鲜果品类五大支柱的 5000 多个农产品批发市场。在各类商品市场

^① 国家统计局副局长邱晓华曾算过一个账：2001 年农民人均收入 2366 元，这其中包括 40% 的实物，实际收入在 1800 元左右，在 1800 元当中，还有 20% 的现金要备来年生产资料之需，这么下来，农民手中真正用于购买消费的现金只有 1500 元左右，而 2001 年城市居民人均收入是 6860 元，是农民当年收入的近 5 倍。如果考虑到城市居民能享受到的社会福利，城乡之间真实差距大约为 6 : 1。

中,农产品市场占较大比例。2001 年全国共有各类商品市场 86454 家,成交额 24949.4 亿元,其中农产品市场占有较大的比例,五大支柱的农产品市场成交额合计 12410.2 亿元,比工业品交易额 10001.4 亿元还多。

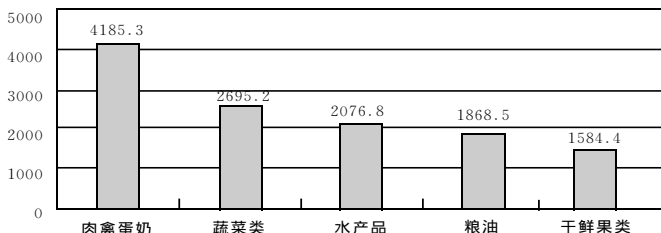


图 1 2001 年五大产品市场成交额 (亿元)

在全国亿元以上商品交易市场中,农产品市场所占比例较大。2001 年底,全国拥有交易额亿元以上各类商品市场 3273 个,其中综合类市场 1726 个,专业市场 1534 个。在综合类市场中,以农产品综合市场为最多,为 858 个,占全部综合市场的一半,摊位 52 万个。亿元以上蔬菜市场有 146 家,摊位 11 万个。全国亿元以上粮油市场 46 个,干鲜果品市场 61 个,水产品市场 57 个,肉禽蛋市场 23 个。^①

但近几年农村商品市场开始结构性调减。据统计,1998 年全国城乡商品市场总数达到历史最高 89177 个,其中农村商品市场达到最高 65050 个,于是国家开始整顿和调整商品市场结构,1999 年比上年调减 601 个,农村商品市场 1999—2001 年连续三年调减 5295 个,但交易额仍然是连年增加,城市商品市场数量 1999—2001 年三年仍然增加,比 1998 年增加 2572 个,许多城市的“市场极点”作用得到发 (详见表 3)。

表 3 1998—2000 年我国城 消费品市场结构调整示意表 单位:个、亿元

年 份	市场数	成交额	城市市场数	农村市场数	城市市场交易额	农村市场交易额
1997	87105	17424.5	22352	64753	9468.8	7955.7
1998	89177	19835.5	24127	65050	11042.8	8792.7

① 李敏:《我国商品交易市场如何应对 WTO 的思考》,《市场营销导刊》2002 年第 2 期。

续表

年 份	市场数	成交额	城市市场数	农村市场数	城市市场交易额	农村市场交易额
1999	88576	21707.8	24983	63593	12325.7	9382.1
2000	88811	24279.6	26395	62416	13800.4	10479.2
2001	86454	24949.4	26699	59755	14319.7	10629.6

资料来源：根据国家统计局 1997—2002 年统计数据整理。

2. 农村商品流通网络较为薄弱。农村商品流通网络较为薄弱，其表现为 4 个方面：①农村商品流通网络大多按行政区划形成，其网络主要结构表现为：县城—乡镇—村宅，而不是按经济区划形成；②在全国农村劳动力就业人员中，从事批发 餐饮业的人员仅有 1864 万人（2001 年）；③农村商品流通企业规模相对较小；④农村商品市场数量多于城市，但大多数规模较小，层次较低，主要是摊位式交易，属于商品市场的初级形式。如 2001 年城乡消费市场有 86454 个，其中城市有 26699 个，农村有 59755 个，农村比城市多 33056 个，但农村市场交易额不如城市多，农村交易额为 10629.6 亿元，而城市交易额则为 14319.7 亿元，显然农村市场的规模相对较小，而城市市场规模相对较大。

3. 主要农产品流通体制改革滞后。自 1985 年以来，我国农产品流通体制改革加快，取消了粮食和棉花等农产品统购，放开了蔬菜、水果、水产品、生猪等农产品的派购，农村集贸市场重新给予合法地位，并在一些地方开始探索建立农副产品批发市场，但粮食、棉花、食糖等农产品和农药、化肥等生产资料流通体制改革仍然滞后。近两年来，随着我国加入 WTO，农村商品流通体制改革又有所加速，但与其他商品市场相比仍然滞后，农产品市场的主体、客体准入制度没有建立起来，与之相适 的流通企业改革尚未完成，企业运行机制十分陈旧。

（四）GDP 结构和劳动力就业结构不合理

GDP 结构中，农业产值由 1978 年的 28.1% 下降到 2001 年的 15.2%，下降 12.9 个百分点，在劳动力就业结构中，农业劳动力就业比例 1978 年 70.5% 下降到 2001 年的 50%。由此可见，农业产值结构下降较为合理，但农村劳动力就业比例却没有随之而下降到位，仍然偏高，特别是 2000—2001 年连续两年“高悬”于 50%，直到 2002 年才突破这一支撑点。但农业劳动力比例在“十五”期间仍将处于较高位。目前全国流动人口达到 1.2107 亿人，从乡村流出的占 73%。

4 2001 年我国 GDP 结构及其状况

产值结构	GDP (亿元)	所占比例 (%)	增长率 (%)
第一产业	14610	15.2	2.8
第二产业	49069	51.1	8.7
第三产业	32254	33.6	7.4

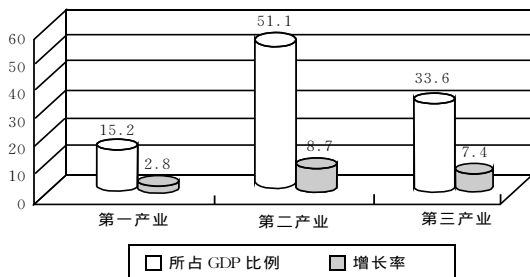


图2 2001 年我国 GDP 结构及其状况 (%)

表5 1978—2001 年产值结构状况 (%)

产值结构	1978 年	1985 年	2000 年	2001 年
第一产业	28.1	28.4	15.9	15.2
第二产业	48.2	43.1	50.9	51.1
第三产业	23.7	28.5	33.2	33.6

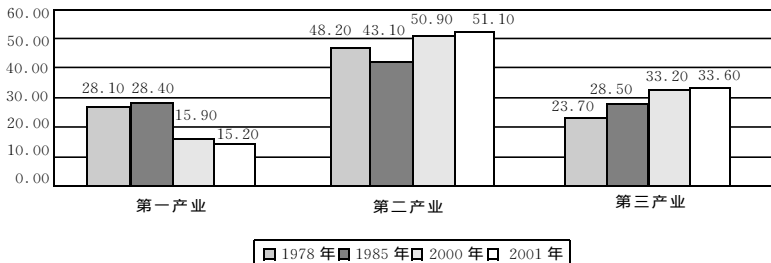


图3 1978—2001 年产值结构状况 (%)

6 1978—2001 年劳动力结构状况 (%)

劳动力结构	1978 年	1994 年	2000 年	2001 年
第一产业	70.5	54.3	50	50
第二产业	17.3	22.7	22.5	22.3
第三产业	12.2	23	27.5	27.7

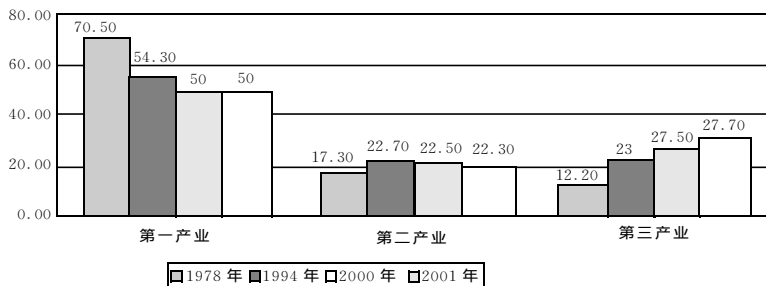


图 4 1978—2001 年劳动力结构状况 (%)

表 7 “十五”期间 GDP 结构和劳动力就业结构状况 (%)

结 构	占 GDP	占劳动力就业
第一产业	13	44
第二产业	51	23
第三产业	36	33

资料来源：《国家计委“十五”规划战略研究》。

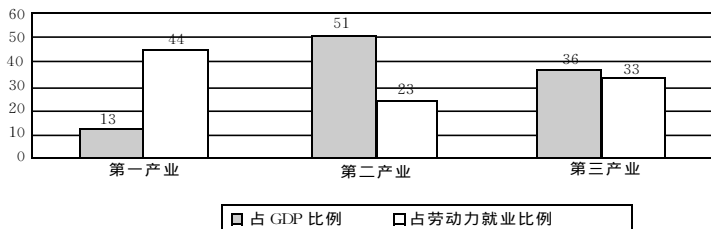


图 5 “十五”期间 GDP 结构和劳动力就业结构状况 (%)

、加大农村流通产业结构调整，用现代流通开拓农村市场

（一）我国农村商品流通体制面临挑战

加入 WTO 后，我国农村商品流通体制面临的主要挑战有三个方面：

（1）农产品市场竞争更加激烈，大量农产品将会进入中国，中国农产品出口受阻，其原因一是我国有些农产品品质、药残畜残超标；二是全球贸易保护主义抬头；三是全球非关税壁垒中的技术性因素加强。

（2）我国农村市场体系较为薄弱。一是流通企业微观基础不健全；二是农产品市场体系不健全，如期货市场的功能没有得到充分发展，批发市场有待进一步提档升级，集贸市场的初级形式亟待完善。

（3）大批跨国零售商进入中国商品市场，虽然其“抢滩”并不以农村为重点，但对农村市场形成较大的市场压力。

（二）用现代流通开拓农村市场

1. 联系农村实际，用现代流通开拓农村市场。现代流通具体表现为多种先进的商业业态、经营方式及现代流通技术，而实践证明，过时的或超越农村经济条件的业态、经营方式、流通技术都不可能促进农村市场。

在当前农村，传统百货商店、经销店数量已过多，Shopping Mall 所需要条件目前尚不具备，传销实践证明在现有环境中“水土不服”，目录商店在农村尚不适；在经营方式上，适应农村经济条件的经营方式主要有批发和零售、即期和中远期交易、连锁经营、租赁经营（农机具）、代理经营，而普遍信用交易观念还比较薄弱，网上交易还刚刚起步。

在现代流通技术方面，应重点推行供应链管理（SCM）、客户关系管理（CRM）、需求链管理（DCM）等，有条件地推进销售时点系统（POS）、信息管理系统（MIS）、商业智能（BI）、电子信息交换系统（EDI）、增值链系统（VAN）、电子收款机（ECR）、条形码（Bar-Code）识别技术以及电子商务，现代流通技术的推进需要有一个过程。

2. 充分发挥县级商品网络在农村商品流通中的重要作用。应以一个县市为整体进行合理规划和布局，从县城到集镇、乡村，大体采取三级进行配置，形成县城商业网——集镇商业网——乡村商业网的流通网络。要集中分布固定网点，并以流动网点作为补充，以中小型网点为主，以中低档商品为主，形成以县城商业网为中心，集镇网络为骨干，联系乡村分散网点的一整套销售网络，并使之与农副产品采购网络结合起来。

3. 城市大型企业向城乡结合部或农村延伸。大中城市的连锁企业要以县市为重要依托向农村渗透，也要积极引导城市连锁企业到县城、集镇、经济发达的村庄开设连锁店。近年来，上海联华、上海华联超市公司在向外地发

展扩张时,先在县城建立直营店,然后在周边城镇吸收当地经营者加盟,实现低成本快速扩张。江苏苏果超市把大城市的超市通过连锁经营,“克隆”到县城和农村大的集镇,已有450家店如此运作,其中县乡两级的店有295家,这些店通过“定牌加工”、“公司+农户”以及利用连锁网络把产品带出去等多种形式,带动当地乡镇企业产品,特别是农副产品加工和销售,推动了农副产品产业化经营,既解决了农民“卖难”问题,又扩大了农民消费需求,探索了一条通过发展现代流通方式增加农民收入、开拓农村市场的新路子。

4. 要加快县市流通企业的企业改革、改组、改制,发展多元投资主体,积极并入或加盟外来的大型连锁企业,增强活力和市场能力,并吸引城市过剩的商业资本到县镇收购、兼并、重组农村商品流通网络资源。当前农村许多流通企业还没有形成经营理念,经营管理水平较低,商业资本金缺乏,商业企业规模较小,迫切需要“外力”来推动。

5. 农村批发市场和集贸市场仍是其主要的市场通道,但亟待提档升级。我国2001年有各类商品交易市场93085个,其中消费品市场86454个,消费品市场中交易额在亿元以上的商品批发市场仅有3273个,占3.78%,但占商品市场交易额的70.95%,而占96.22%的中小批发市场和集贸市场,其交易额仅占29.05%。在农村,批发市场和集贸市场仍是商品流通的主要通道,这是由我国小生产与大市场的矛盾所决定的,它是千千万万的小生产者进入大市场的连接通道,在相当长的时间内这将仍然起作用。

1998年开始调减农村商品市场,具有重要的结构调整的意义,通过调减一些农村“空壳市场”或“半空壳市场”,有利于提高农村市场的集约化程度,提高农产品市场的经济效益。当前农村市场应引进电子结算、拍卖交易、农产品标准化和检验检疫室改造等。

6. 农村市场仍然是我国广大流通企业的主战场——发展空间较大。我国自1992年对外放开商业零售领域以来,已有400多家外商进入中国流通领域,投资30多亿美元。据分析,加入WTO后,外商进入中国大陆市场形成三个重点,即重点地区——主要集中在东部发达地区;重点城市——大中以上城市;重点业态——连锁超市、大卖场、专业店和特许连锁。形成国有、集体、个体私营三足鼎立之势。^① 这为我国流通企业在农村发展提供了市场空间,在这一领域我国大多数流通企业,特别是农村供销合作社具有较强的本土实力和空间。县级商品流通企业应抓紧进行产权制度改革和劳动制度改革,适应市场经济竞争和挑战,近几年来,一些城市新型业态延长其产业链条进入农村,改变了农村传统业态单一的局面。新型业态进入农村,有助于改变现有农村业态

① 黄国雄:《中国零售市场将是谁的天下》,《学会通讯》2002年第6期。

落后、传统经销店业态占统治地位的局面。

7. 建立和完善我国农村商品市场体系。我国农产品市场体系是期货市场、批发市场、集贸市场的“金三角”市场结构，这是由我国的国情所决定的，在城市，各类商业业态店是其市场体系的基础；在农村，集贸市场是其基础。随着消费水平的提高，许多城市农贸市场“农改超”、“农加超”是发展趋势之一，具体来说有三种形式：

(1) 农贸市场自办超市，强化其物流配送功能。深圳布吉农产品市场1997年6月成立了深圳民润农产品连锁商业配送有限公司，并在12月开了第一家民润市场（具有超市型的农产品市场），从1997年12月至2002年6月底，开设105家民润超市，以其规范化、现代化的肉菜市场超市化经营得到社会的认可。^①

(2) 农贸市场服务好超市，有5种形式：①增加专业市场的交易品种，减少采购时间和程序；②强化信息服务，如建立价格之窗、网站；③培育品牌代理商，目前在深圳布吉农产品批发市场的水果都是用品牌包装以后才上市交易的；④对配送商进行扶持；⑤参与标准的制定，了解标准的内涵和外延，积极地和生产者沟通，推进标准化建设。

(3) 转变农贸市场的功能，或者说农贸市场功能创新，增加许多批发市场以前没有的功能，吸引各类客户和消费者。如至2002年6月底，福州“农改超”项目进展顺利，由农贸市场改建而成的农贸超市已达8家，新建农贸超市6家，加上7月以来新开的5家，总规模已达到19家。^② 义乌推行“农加超”模式，也取得了可资借鉴的经验。

8. 建立农产品市场准入制度势在必行。

(1) 主体准入。①市场准入。我国现已有很多农产品市场，当前的重点是对现有的农产品市场“存量准入”问题。②商户的准入。即商户^③进入市场的资格进行限定，建立准入体系，实行批发许可证制度。

(2) 客体准入。①客体包括国内农产品和国外进口的农产品，随着进一步开放，国内外农产品的市场容量会进一步增加，这给国家工商管理总局和国家质量技术监督总局提出了更高的要求，特别是在2001—2005年过渡时期表现得更为突出。应加快推进统一强制性产品认证标志——中国强制认证（CCC），替代原有的产品安全认证（CCIB）和长城认证（CCEE）体系；以国际食品法

① 《民润超市已达105家》，《名牌时报》（超市周刊）2002年7月15日。

② 孙春明、郑灿朝、廖晓华：《福州“农改超”发动菜篮子革命》，《中国商报》2002年8月6日。

③ 这里的商户指供货商、批发商、零售商、中介商等。

典委员会(CAC)标准为依据,结合中国国情,对我国《食品标签通用标准》(GB7718—1994)和《特殊营养食品标签》(GB13432—1992)做适当地修和和调整。②今后大型批发市场应建立和健全农残畜残的检验检疫设施,并对供货商实行肉类检验索证制度、蔬果等产品来源地索证制度。国家经贸委屠宰技术鉴定中心与相关科研机构合作研制“瘦肉精”检测仪器“一扎灵”,目前,检测注水肉的“一扎灵”——RS 1 肉类水分快速测定仪已研制成功,并已用于执法。南京从2002年开始,通过检测,凡没有受过农药污染的绿色果蔬,将获得市场印制的信誉卡,信誉卡将随果蔬一并交到消费者的手中。③可以探索批发市场的农产品加工品的自有品牌经营,提高批发市场的档次,经检验符合批发市场质量要求的产品,可以外贴批发市场的商标,或者完全自有品牌商标,扩大市场占有。④分品种、分步骤推行农产品“三化”,如深圳布吉农产品市场,从红富士苹果入手推广“三化”:质量等级化、重量标准化、包装规格化,先后对苹果、蔬菜、花卉等农产品进行标准化拍卖。

(3) 监管主体准入。国家工商总局、商务部、国家发改委等具有协调农产品准入制度的职能,能够协调工商、质检、药检、卫生防疫、认证、消协等部门的职能。当前存在的问题是多部门都对某一具体的农产品市场负责,而又对这一市场不负全责,使市场主办人十分为难。如果能够做到职能归并,情况会更好协调一些,可避免职能交叉。鉴于我国农产品市场较多,可以采取中央、地方政府分工、职能部门分工协调的办法,国家主要监管具有一定规模的农产品市场,或者可以称得上中心批发市场;省级主要监管区域批发市场;省级以下主要监管地方批发市场和大量的集贸市场。批发市场业主委员会等中介组织应其作用,协调市场主办方与业主等多方面的关系。

9. 以城市为中心极点向农村延伸,以及农村市场与城市市场联动。城市在区域经济发展中处于增长极点的地位,由此决定了城市市场在1998年以来的调减中不是减少了而是增长了,城市市场数量相对较少,但交易额却比农村市场大(见表8)。如许多销地和中转地(产销衔接地)农产品市场,在引导生产、引导消费方面发挥了重要作用。

10. 用现代流通开拓农村市场是一个渐进的过程。华联超市在农村开连锁店有三条经验,值得借鉴:①在农村开连锁店应具备的基本条件是每平方公里的人口密度在2万—3万人以上,人均月收入在300—400元左右;②目前适宜采用特许经营的方式;③连锁经营公司总部要进一步加强自己的经营管理能力,完善和提高自己的管理功能,以确保总部对特许加盟店的有效控制,避免各种违规操作的出现。