

对搞活上海农副产品流通的几点思考

●朱颂华

(一)

改革开放以来,为了适应农业发展的要求,市郊农产品流通体制改革已经迈出可喜的步伐。除了和全国一样,取消了统派购制度、调整了购销政策、改革了计划管理体制,并正在逐步放开鲜活农副产品的价格和市场,扩大农副产品的市场调节范围;还改革了单一的流通渠道,逐步向多渠道、少环节的流通体制发展。特别可喜的是,已建立和正在建立一批适应放开需要的农副产品批发市场和初级市场,正在形成以国营商业为主体的多种经济形式、多种经营方式、多种流通渠道并存的新的农产品流通格局。所有这些,对促进郊区农村商品经济的发展、方便人们生活都起到了极为重要的作用。但市郊农副产品流通体制的改革仅仅迈出了第一步,农副产品流通滞后现象还相当严重。主要表现在如下三个方面:

(1) 农副产品的品种、质量不能适应市场变化的需要。上海现有1300万常住人口,200多万流动人口,按理说仅在5000多万平方公里土地上,自身生产出的农副产品完全能做到货畅其流,不会出现卖难现象。但事实则不然,近几年除棉花以外的几种主要农副产品都不时出现卖难。笔者认为,这主要是市场起了较大变化,而农副产品无论在品种、质量和加工、包装等方面都没有相应的改变。从总体上看,上海市场比较明显的变化至少有三方面:首先是城乡人民的生

活水平有了很大的提高,消费起了较大的变化,由满足于吃饱穿暖,向“吃要营养、穿要漂亮、住要宽敞”的方向转变。对农副产品的品种、质量都提出了新的要求,选择余地大大增加。其次,随着日新月异的科学和技术进步,人民的生活节奏也起了变化,净菜、净米、各种熟食制品、分割肉和小包装深受欢迎。再次,现在全国各地农副产品放开的步伐很大,市场大流通的格局虽未全面形成,但已跨出了可喜的步伐。由于来自全国各地的农副产品与年俱增,这就明显增加了上海城乡人民的选择余地,加之本市劳动单价高,农副产品生产成本较高,而外地的农副产品在价格竞争上具有明显的优势,这又是市场的一大变化。上述三大变化是造成上海农副产品出现卖难的客观因素。

(2) 流通渠道单一,不能适应商品经济发展需要。上海主要农副产品长期以来实行统购包销,有的产品虽逐步放开,但其销售仍依赖国营商业主渠道,其流向绝大部分面向本市。在这种情况下,众多的商品不可能全部从农民的手里走向市场变成商品。一些计划范围内的农副产品,如蔬菜、禽蛋等虽有保护收购价,地方政府为此付出了大量的补贴,但也进不了真正的市场,特别是蔬菜大批量的直接返销和倾倒在垃圾的现象屡见不鲜。这固然和计划过量和产品不对路等有关,但调查资料表明,主要原因还是与流通渠道单一不畅、市场发育不全直接相关。究其原因有三:其一是小规模生产与社会化大市

场的矛盾没有解决好。郊区实行家庭联产承包责任制以后,农业生产的主体分散化,虽然在各级政府的支持下搞了一批较大规模的经营实体和专业大户,但也只是生产,没有形成销售网络。即使有些农民进行自产自销,但都只是零星分散、就地消费的商品。跨地区、大批量的商品销售要求由专门从事经营活动的实体来进行,但由于目前这样的流通实体普遍没有建立,因此不可能为分散生产者提供产、供、销系列化服务,这样分散经营的商品生产者同社会化的大市场也就不可能全面地、有机地结合起来。在这种情况下,必然会经常出现卖难。其二是上海这个特大城市,长期以来农副产品紧缺,相当比重靠国家调拨,不足的部分也靠国营渠道来组织。随着农村改革的深入和经济的发展,郊区农副产品迅速增长,除粮、油、菜、猪基本稳定,棉花较大幅度减少外,其余禽、蛋、奶、淡水鱼等是成倍增长的。粮菜等生产量虽未增长,但食用量大大减少。在这样的情况下,单单依靠原有的单一流通渠道显然就远远不相适应,出现卖难也就成了很自然的现象。其三郊区农村虽进行了经济体制改革,但在较长的时间内,对副产品的行政管理体制和管理措施仍然沿用统购包销时的老办法,经常出现少时卡,计划外和计划内的都要设卡管理,不准外流;多时用,特别是计划外的就无人问津,而广大生产者又没有形成自己的流通渠道,只能就近零星分散销售,自然也就出现卖难。再有农副产品不仅有强烈的鲜活性,也更有鲜明的季节性。所以总有淡季旺季之分,有的产品往往在生产旺季时,而消费则恰恰是需要淡季。因此,对农副产品来说即使是有计划的生产,也是相对而言。

(3) 产供销体制分割,不能形成贸、工、农一体化。随着改革的深入,农村商品经济的迅猛发展,大量商品生产如何与大规模的市场容量相适应,这是必须解决好的重

大课题。这就要求农业生产这个基础以市场为导向、贸易为先导、加工为媒介、把贸工农联为一体。上海郊区农村随着改革的深入也出现了一些贸、工、农结合促进农业发展的典型,但比起整个生产和市场要求来,显得杯水车薪。就全市来讲,实现贸工农一体的仅占农副产品总量的5%左右,这也是造成农产品卖难的一个原因。这是因为:首先,长期以来的统购包销和产、供、销自成一体的行政体制难以冲破。在统购包销的情况下,生产者只能搞生产,销售者只能搞销售,有的产品还只能独家经营。原有的一些农产品加工业,如粮食、油料、饲料、罐头食品、肉食品分割等大多集中在市、县两级原来的工商系统内,仍在统购包销时的机制内运行,不可能直接地前联贸后系农。其次,由于大宗农副产品的价格低,加工效益差,不少地区为了促进经济的加速发展,出现了“工业偏好病”,领导精力主要用于发展见效快、得益多的工业,对发展农产品的加工业往往是谈虎色变,避让三舍,而农产品加工工业的落后,贸工农自然也就难以形成和发展。再次产供销、贸工农所以难以形成一体的发展,有一个利益难以均占和平衡的问题。商品生产者和经营者都要追求经济效益最大值,由于体制分割,因而常常难以结合。在过去几年中,虽有不少依靠行政来撮合,结合成一体的贸工农组织,但由于没有做到利益均占,所以这种结合也只是短暂的,绝大部分组织的归宿都是解体。产供销体制分割,不能形成贸工农一体,这是阻碍农副产品合理流通,不时出现卖难的再一个重要方面。

(二)

搞活上海农副产品流通,解决卖难问题必须突破质量关,以市场为导向,实行多渠道流通,建立农村流通合作组织,转换产、供、销机制,实现贸工农结合。具体来说,主要有以下几个方面:

(1) 要根据市场需求, 以提高产品质量为重点, 大力调整产品结构, 为搞活流通打好基础, 从生产者来说, 要求从三方面入手:

第一, 适应市场需求, 必须在调整产品结构上狠下功夫。对作为上海人民主食的稻米, 要求在保持亩产千斤左右的情况下, 围绕质地糯、蛋白质含量高、适口性好来选择当家品种, 并适当搭配一些特色米。这方面郊区已具备了一定条件, “八五”期间全市340多万亩水稻要求全面实现优质化。油菜则要求朝低芥酸方向发展, 肉食品向低脂肪、瘦肉型、高氨基酸方向发展, 这些都要在“八五”期间有新的突破。

第二, 适应市场的需求, 必须充分发挥地区优势和特色。上海郊区各县(区)、乡(镇)都有不少具有自身特色的拳头产品, 如嘉定北部地区的白蒜, 长兴、横沙两岛的桔子, 崇明的金瓜和甜玉米, 南汇的食用菌, 金山的蚕桑, 青浦的蔺草、茭白和水禽, 奉贤的对虾等。对这些已经形成地区特色的产品, 一方面要提高产品质量, 另一方面也要逐步搞好设施配套, 同时在这些地区都要完善服务体系建设, 为分散生产的一家一户做好产品变成商品的服务工作。在已经形成特色的地区, 更要注意做好产加销配套的工作, 拉长商品流转时间, 扩大商品销售面。

第三, 适应市场需求, 还必须发展多品种、优质洁净产品。要进一步加快发展净菜、净米、熟食制品、分割肉和各种食品小包装的进程; 净菜上市量要在去年1万多吨的基础上, 争取发展到5万吨, 力争四分之一的蔬菜都能净菜上市; 净米也要尽快跨出步伐; 分割肉、各种食品的小包装都要加快发展。这不仅能够方便城乡人民的生活, 而且有利于减轻城镇污染, 缓解运输紧张的压力。

(2) 几年来的实践证明, 提高了农产品的质量, 适应了市场的需求, 还不等于搞活了流通, 只有组成了多渠道、少环节的流通

网络, 才能把农副产品变成商品。应该说, 上海国营主渠道的流通是健全的, 也是和统购包销时的体制相适应的。但随着改革的深入, 在商品大量发展、流通领域的问题比较多的情况下, 迫切需要解决的是把现有的服务接上产后流通这条龙, 建立起为农民服务的各类流通合作组织。这种组织是介于国营、集体与农民个体商业之间的又一种流通。从已有的实践来看, 这是现阶段解决与市场矛盾的一种较好的模式, 这一模式在上海郊区虽是初露端倪, 但应该说已显示了其较强的生命力。它与国营和集体商业比较起来, 有着组合多样化和经营活力大的优势, 它可不拘一格, 面广点多, 随着市场的变化而变化; 同时它又不同于个体商业, 有易避市场风险和取得规模效益的鲜明特点, 因此经营比较稳定, 实力也比较强一点, 效益自然也好一点; 它也不同于历史上的经济合作组织, 在组织目的、组合方式、分配原则等方面都不同, 它主要是一种能自主自立、互利互助的合作组织。这种依附于服务体系内的流通合作组织要进一步显示生命力, 必须向深层次发展。一是要从地域合作走向跨地区合作, 也就是要打破地区之间的限制, 有条件的可实行跨越行政区域界限的联合。二是要从低层合作向高层合作扩展, 也就是在先易后难、先小后大、先稳后险、先简后繁、站稳脚跟的基础上, 做到批发与零售、生产与生活、购销与运输一起来经营。但是要大面积的在农业服务体系内接上产后流通服务这条龙不是那么轻而易举的, 需要做大量的工作。首先在行政上要为农业服务体系搞好产后流通服务创造宽松条件, 不能乱加干预, 行政领导一定要“当红娘”、“开绿灯”, 这就要求在思想上进一步更新观念, 清除各种轻商思想。其次要放活政策, 从政策上加以支持和鼓励。发展新的合作流通领域既不能用固有观念模式去套, 违背自愿选择的原则搞一刀切, 更不能依靠一个号

召，发几个文件，想一蹴而就。对农村流通体制的改革，目前正在摸索和实践中，需要有个渐进和积累的过程，不能简单地肯定一种模式或否定另一种模式。需要悉心研究，多作思考，超前预测，抓住突出矛盾和症结点，寻求新的生长点。

（3）搞活农副产品流通，逐步解决好卖难，在实施流通多渠道少环节的同时，还需尽可能地建立起贸工农一体的运行机制。实践证明：实现贸工农一体化，以贸为先导、工为媒介、农为基础，既有利于加工增值，拓展市场，又有利于增加农产品的流转时间。流通中退出来的农产品通过加工可以重新进入流通领域。这样也就有利于增加需求，扩大销售，增加市场的流量和容量。所以实现贸工农一体是搞活流通、解决卖难的一个重要方面。应该说，自改革开放以来，上海郊区在贸工农一体上跨出了一定的步伐，出现了不少结合得比较好的典型。大规模的如中泰合资的大江有限公司、奉贤县的古华中草药集团、青浦县练塘乡藟草集团，这些集团都是把数百户、数千户农民种植或饲养的产品，由加工企业直接收购，加工成各种市场适销对路的商品。通过加工增值，签订购销合同，保证生产者利益。总结这些典型的做法，主要是解决了以下几方面的问题：

一是实现贸工农一体，必须因地制宜，多种形式显示其生命力。目前市郊实现贸工农一体的形式主要有四种。第一种形式是以国营或集体的原有加工企业为龙头组建成的产加销一体集团。第二种形式是以流通和经营企业为龙头的贸工农一体集团。第三种形式是以专业开发组织为龙头的贸工农一体集团。第四种形式是以农村合作经济组织为龙头的贸工农一体集团。从已有的经验来看，不管何种形式，有何活力和生命力，关键是能否坚持做到以下四点：第一，要坚持以开拓市场、搞活流通为先导，“贸”字当

头，瞄准国际、国内和本市的市場，拥有市場的基地和加工业。第二，要坚持以搞活龙头企业、深化加工业为核心。第三，要坚持强化基地建设，以发展原材料生产为基础。第四，要坚持互利互惠、结成经济利益共同体为目标。只要真正坚持做到这四点，任何形式的贸工农联合体都会有强大的生命力。

二是搞好贸工农一体必须强化服务。只有强化了服务，才能密切龙头企业与基地生产的关系，这也是促进贸工农一体的物质保证。特别在贸工农一体化的初始阶段，要为生产者从信息、技术、良种、物资、贮运等方面提供配套服务。在已经比较巩固的地方，要加强基地的组织建设和制度建设，进一步提高农民组织化程度，使分散的生产单位逐步向专业化、社会化、现代化方向发展，为龙头企业增强凝聚力。要充分利用现代科技，提高农副产品质量，稳定增加产量，为龙头企业提供高标准、高质量的原料。

三是要搞好贸工农一体还必须千方百计地拓宽国内外市场，搞好市场预测。这就要特别注意信息，建立起完整的网络。要把分析研究市场放在首位，强化流通意识，通过抓销售，促生产，经常考察国内外市场动向，严密注意市场供求变化，因势利导，随机应变。

四是要搞好贸工农一体，关键在于狠抓龙头企业的管理。只有不断地对龙头企业进行技术改造，提高科学技术水平和产品质量，开发新产品，创名优产品，提高企业知名度，才能进一步增强龙头企业的实力。也只有搞好了龙头企业，通过龙头企业的让利，使经济利益得到合理的分配。总之，只有搞活了龙头企业，才能建立起风险机制和自我发展积累机制。没有这两个机制的形成和发展，贸工农一体也无法巩固。而这两个机制能否建立，则取决于龙头企业能否搞活和不断提高。

（三）

搞好农副产品的流通，解决好经常出现的卖难，关键还在各级政府要加强对流通领域的领导，也就是要加强宏观的调控。在社会主义有计划商品经济中，农产品无论是指令性计划管理，还是指导性计划管理，以及完全由市场调节，都应当在计划经济与市场调节相结合的原则下，加强政府的宏观调控，才能实现余缺调剂，产销平衡。

(1) 加强对农副产品流通的宏观调控，首先必须提高认识。要把搞好贸工农一体化建设提高到发展商品经济的客观要求的高度来认识。有关领导在思想上要从产品经济观念转移到商品经济观念上来；从重视计划经济转向重视市场调节上来；从只抓生产不问流通转向瞄准市场、按市场需求组织生产的轨道上来；从单纯依靠行政手段组织生产的功能转向实行经济联合、合理分配利益、全程服务等多种经济手段组织生产方面来；从粗放经营转移到集约经营、争创名优产品、提高知名度上来。

(2) 加强对农副产品流通的宏观调控，要建立起强有力的指挥服务系统。当前本市农副产品不仅有流通不畅的一面，也有缺乏计划正确指导的另一面。由此绝大部分农副产品仍停留在现货交易上，造成了农业生产者往往以当年什么能赚钱，下年就上什么品种，把“宝”押在上年的市场价格上，这就不可避免地造成盲目种养，一哄而起，其结果必然是物贱伤农，大上之后便是大下。实践证明：解决这一问题的关键在于市、县、乡必须建立起强有力的指挥系统，把政府有关部门组织起来，如计委、农委、经委、经贸委、银行、财政、税务、工商等，进行指挥、协调、综合。政府有关部门要了解 and 掌握各地市场的价格和供求情况，通过各种有效形式及时向农民和运销企

业发出信息，引导生产和流通，并加强宏观市场的预测，通过预测力求做到以销定产。当然要全面做到准确无误，也是不现实的。

(3) 加强对农副产品流通的宏观调控，还要把搞好市场体系为重点内容的基础设施建设摆到重要位置上来。搞好市场体系建设，这是搞活流通、解决卖难的重要基础条件。特别是大部分农副产品由国家统购包销转入指导性计划管理或者市场调节以后，搞好市场体系建设更显得重要和突出。就本市来说，当前除了在市里有计划建设好以批发市场为中心的农副产品市场的基础上，还要有计划地在县、乡建立若干多种形式的农副产品初级市场，逐步形成网络齐全、功能完备、交易活跃、高效统一的市场运行机制。而要达到上述要求，关键是要由政府统一组织协调，有关部门参加，作出发展规划，促使布局合理，避免重复建设。在搞好各类市场建设的同时，建设好和流通有直接关系的储藏、运输等其它基础设施，都是实现宏观调控必不可少的手段。应该说，目前市一级的储运手段还是基本适应的。现在的问题是，对县和县以下的许多特殊产品，尤其是一些鲜活产品在产地没有一定的保鲜贮存手段，运力也普遍不足，对此目前可先做好两件事。一是把现有的设施充分利用起来，在方法上试行仓储向社会开放，实行栈租制，按企业化经营。二是在政策上应允许和鼓励国家、集体、个人三者一齐上，逐步建设和完善好农副产品的储运能力，确保农副产品流通建立在一个较好的基础上，对属于跨地区产业、跨所有制的范围、大规模的贸工农集团，政府要实行计划单列，并在投资、原材料、能源、运输等方面给予优先保证。对盲目发展、低水平的，要予以行政干预。