

● 吴振兴 方文进 王福明

上海郊区特色农副产品产销体制研究

当前,上海郊区农副业生产的主要矛盾是千家万户的小生产和大市场之间的矛盾。随着社会主义市场经济体制的逐步建立和完善,各类农副产品价格的放开,这一矛盾将越来越尖锐。目前郊区100多万个农户,每年生产的农副产品除农民自食部分外,可供市场的商品粮食还约有12亿公斤、油菜籽130万担、蔬菜80多万吨、生猪380多万头、家禽4000多万羽、蛋1亿多公斤、鱼10多万吨,还有其他大量的名特优、鲜嫩活的农副产品。这些产品按现行价格计算约70多亿元产值。在农副产品价格、计划、市场等放开后,这些产品如何进入市场,是关系到农业兴衰的一个重大问题;也是深化农村改革的重要内容。因此,如何根据建立社会主义市场经济体制的要求,把上海郊区千家万户生产的农副产品,特别是名特优、鲜嫩活特色农副产品同大市场实行有效的接轨,进一步完善上海农副产品产销体制,无疑具有十分重要的现实意义。

一、特色农副产品产销体制的现状和特点

改革开放以来,为了适应农业发展的要求,上海郊区特色农副产品产销体制改革已经迈出了可喜的步伐。从1983年开始,国家逐步减少统派购的品种和数量,将一些二类产品划为三类产品,放开自由购销。从1985年起除个别品种外,国家不再向农民下达农产品统派购任务,按照不同情况,分别实行合同定购和市场收购。本市在1985年,对一些农副产品逐步推行了“管放结合”的购销办法,之后,经过几年管放结合的实践,进而实行放开经营。如蔬菜,1985年开始实行了“管放结合”的政策,即管住80%的品种与数量,保证市场供应,其余部分放开。1987年开始改为“管七放三”。1991年11月起实行放开经营。同时,逐步对瓜果、淡水鱼等一些农副产品也实行放开经营。茭白在经过管放结合的实践之后也于1988年放开经营。至1990年底,禽、鱼、果已基本放开。1992年6月对猪肉、蛋和豆制品也实行了放开经营。从1993年起,本市各类农副产品都实行放开价格、放开经营,由价值规律来调节生产和流通,政府在宏观上加以适当调控。除此之外,本市还改革了原先单一的流通渠道,逐步向多渠道、少环节的流通体制发展。特别是已建立和正在建立一批适应市场放开需要的特色农副产品的批发市场和初级市场,正在形成多种经济形式、多种经营方式、多种流通渠道并存的新的特色农副产品流通格局。所有这些,对促进上海郊区农村商品经济的发展、增加农民收入、方便城乡人民生活都起到了极为重要的作用。

经过几年的改革和实践,本市特色农副产品产销体制呈现以下几个特点:

1. 市场建设加快,新的市场体系正在形成。1979年10月,嘉定县供销社果品公司投资20万元兴办的果品批发交易市场呱呱坠地,标志着上海郊区农副产品批发市场的诞生。经过十多年的发展,目前郊区已有农副产品批发市场44家,占郊区66家批发市场的78.7%;投资总额为8696.3万元,平均每家达200万元;总营业面积16.9万平方米,平均每家3800平方米。去年邓小平同志发表视察南方重要谈话以后,市场建设明显加快。据市农委统计,现有44家

农副产品批发市场中,1979、1985年与1987年开业的各1家,1988、1989年开业的各2家,1990年开业的4家,1991年开业的9家,其余24家均为1992年兴建开业的。也就是说,1992年兴建开业的批发市场超过了前十三年的总和。目前,上海郊区特色农副产品的市场建设已逐步呈现出规模大、档次高、设施配套和经营范围扩大的趋势。

2. 流通渠道由单一型向多轨型发展,农民进入流通领域的步伐加快。过去,农民生产的特色农副产品,除交售给国家和集体的以外,自销部分所占比例很小,并主要靠简易的交通工具到附近农贸市场出售。目前,本市农副产品流通渠道除以国营商业为主体外,集体、商贩与农民一起参与流通,开拓了多种流通渠道。特别是近年来部分农民开始闯荡市场,带来了郊区农业和农村经济的空前繁荣。其特点是:运销半径加大;运输工具得到明显改进;一部分农民既出售自己的产品,也收购销售别人的产品,有的已从农业生产中分离出来,成为专业农副产品运销户。

3. 逐步培育了一批贸工农、产加销一体的经济联合体。搞活农副产品流通,逐步解决卖难的问题,在实施流通多渠道、少环节的同时,还需建立起贸工农、产加销一体的运行机制。据市农委统计,目前全市农副产品产加销一体化经营实体已达161家,产品包括猪肉、禽蛋、果品、蔬菜、淡水鱼、特种米、乳制品等多种,年销售额近20亿元。现在,市郊实行贸工农、产加销一体的形式主要有四种:第一种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化集团。例如,市农场局上海新安乳品公司、奉贤古华中药材集团等;第二种是以流通和经营企业为龙头的贸工农一体化集团。如青浦水产合作社、青浦茭白批发交易市场等;第三种是以专业公司服务为龙头的贸工农一体化集团。如上海家禽联合公司;第四种是以农村合作经济组织为龙头的贸工农一体化集团。例如,嘉定区安亭镇副业公司的肉禽产加销“一条龙”、崇明县港西乡农工商贸易公司。

这里值得一提的是,近年来在农副产品生产上较有特色的青浦县,为了从根本上实现农副产品生产与市场需求的接轨,开始探索以市场为指示器,走“销、加、产”即“贸、工、农”一体化经营的新路子。素有“茭白之乡”的练塘镇,根据日本市场茭草的需求量,果断地将2.2万亩茭白压缩为1.6万亩,扩种茭草1万亩。以销定产带来明显效果,今年这个镇农业亩产值可比全县平均亩产值高出300多元。大盈乡依托100多个市场销售网点的优势,以市场需求量确定生产加工量,全乡年加工销售肉鸭已达80万只,成为市郊最大的肉鸭产销基地。目前,青浦县根据市场需求开始建设以特色农副产品为主的“十大基地”和“十条龙”工程,其中包括:年销售600万羽的肉鸭生产基地;年上市2000万公斤的鲜蛋生产基地;1.6万亩种植面积的茭草生产基地;优质米普及率达80%以上的粮食生产基地;2万亩种植面积的蔬菜、花果生产基地;年产1.25亿公斤的淡水鱼生产基地等。实践证明:实现贸工农、产加销一体化,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。通过加工增值,保证生产者利益。

二、特色农副产品产销体制中存在的主要问题

近几年来,本市特色农副产品生产有了较大的发展,但总的来说,发展速度还不快,规模还不小。目前,种植业结构仍较单一,粮、棉、油作物占播种面积的90%,城市需要、市场适销的特色经济作物所占比例很小;养殖业仍是大众化、数量型的生产格局,以猪、禽、

蛋、奶、鱼为主要品种，很难满足部分市民的求新、求奇、求优的消费心理。

为什么本市特色农副产品发展不快？从产销体制上分析，主要存在以下几个问题：

1. 缺少参与流通的意识。这几年，随着郊区农村改革的不断深入，郊区农民参与流通的意识有所增强，但总的来说还不够。以青浦练塘茭白为例。目前，在练塘茭白交易市场上贩运茭白的主要是温州人，来自本市郊区的贩运者极少。由于参与流通的意识不强，因此在一定程度上减慢了特色农副产品的发展速度。尽管目前郊区不少农民都在抱怨生产粮、棉、油、猪、禽、蛋、奶等传统农副产品经济效益低，不合算，但如果让他们多发展一些特色农副产品，又往往感到生产了销不出去而不敢举步。

2. 缺少市场信息。近几年来，随着人民生活水平的逐步提高，昔日成为宾馆“专利品”的特色农副产品，已摆上了普通居民的餐桌。可以肯定，今后随着人民生活水平的进一步提高，特色农副产品的市场将越来越广阔。但是对于刚刚从计划经济转到市场经济上来的郊区农民来说，还无能力对市场需求进行分析、预测。他们迫切希望县、乡两级政府的有关部门及时发布信息，加以引导。但政府有关部门又往往不发布信息，因为他们自己也吃不准市场上对特色农副产品的需求情况，害怕发布信息后农民生产了卖不掉，要找他们的麻烦。由于缺少市场信息，因此，目前郊区不少农民在发展特色农副产品时带有很大的盲目性，不知道生产什么好，有的是看到人家生产什么自己也生产什么，结果常常造成因产品供大于求而蒙受经济损失，影响生产积极性。青浦县这几年在发展茭白生产时就曾经多次出现过因农民不了解市场信息，盲目生产，造成严重的供大于求的情况。近年来，青浦县政府吸取教训，及时发布信息，引导农民生产，同时加强宏观调控，按历年来茭白市场需求量的预测，将种植面积从1987年的5.5万亩次，压缩到4.2万亩次，这才基本上避免了上述情况的再次发生。青浦县是发展特色农副产品起步较早的一个县，县乡两级政府重视做好服务工作，但即使这样，仍出现农民不了解市场信息、盲目生产的现象。至于其他一些起步较晚、服务工作做得较差的地方，农民在发展特色农副产品生产中更具有盲目性。

3. 缺少加工企业。以农副产品加工企业为龙头，把周围生产这种农副产品的广大生产者组织到企业中来，实行产、加、销一体，很有好处。它既可以通过加工，扩大销售量，减少农户生产风险，又可以提高产品的附加值和收购价。青浦县练塘镇蔺草编织厂把附近400多位蔺草生产者组织起来，形成产、加、销一条龙，使这个厂每年盈利100多万元，每户蔺草生产者平均收入1000多元。但从调查情况看，目前郊区特色农副产品的加工业明显滞后。如彩色长毛兔，兔毛有黑、灰、黄、咖啡、青紫等多种色彩，不用染色可直接编织成彩色兔毛衫，这种彩色兔毛衫在欧美市场十分畅销，卖价也高。可目前本市尚无这样的加工厂，致使郊区的彩色长毛兔只得实行“计划生育”，不能大量繁殖。又如海狸鼠，其皮毛柔软质好，是制作裘皮服装的上等品，肉质细嫩鲜香，高蛋白低脂肪，为宴席的优等野味食品。但目前本市因没有此类产品的深加工，经济效益不高，生产发展也受影响。特色农副产品加工业明显滞后的主要原因是投资太大，办一个加工厂，一般都需要几百万元和上千万元。因此，经济实力较弱的地区，在当前国家宏观控制较严、贷款不易的情况下，办加工企业确实很难。其次是生产能力容易放空。许多农副产品都具有鲜活性和季节性，一个品种上市和加工的时间较短，这样要么让加工企业的生产能力在一年内大部分时间放空，要么发展成为具备多功能、多品种加工能力的企业，但这需要更大的投资。正由于以上两个原因，许多乡、镇在发展加工企业上才采取慎而又慎的态度。嘉定区唐行镇素有“水果之乡”之称，全镇光葡萄就种

植了1500亩，年产葡萄近5万担。几年来，劝他们办加工企业的人不少，镇领导也多次讨论过，并组织过专家进行可行性论证，但终因以上两个原因，加工企业始终未能上马。

4. 缺少乡、村服务组织的服务。实践证明，发挥乡、村两级服务组织的作用，是发展特色农副产品的重要一环。当前发展特色农副产品中遇到的一些问题，诸如有的农民不懂种、养技术，不了解市场信息，产出后售不出去等等，只要发挥乡、村两级服务组织的作用是可以解决的。松江县佘山镇农业公司，经过五年努力，从今年起，对除农民口粮外的1300多万斤稻谷、近400万斤大、小麦和160多万斤油菜籽，通过初加工利用时间差打进市场。同时，他们还利用该镇旅游业的优势，加工有特色的、深受顾客欢迎的米饭快餐，既解除了生产者的后顾之忧，又使服务组织自身得到了加强和发展。然而，从全郊区来说，这样的经营服务组织数量还不多。全郊区（三区六县）近200个乡、镇的农副业公司中，只有约60%的农副业公司开展经营服务活动。其原因：一是经营风险大。特色农副产品大部分是鲜嫩的，有季节性的，由于市场风险大、价格落差大，难以经营好。二是附属设施要求高。经营特色农副产品需要较多的附属设施，如仓库、冷库、冷库以及运输工具等，这些附属设施跟不上，就会影响经营。三是市场对特色农副产品需求变化大。有些产品的供求和价格行情可以说是瞬息万变，这就给经营者带来了较大的困难。由于乡、村服务组织提供的服务较少，也在一定程度上制约了本市特色农副产品的发展。

三、改革特色农副产品产销体制的若干思路和对策

为适应社会主义市场经济体制的要求，当前亟需大力推进特色农副产品产销体制的改革。

1. 更新观念，转变职能，把理顺特色农副产品产销体制作为一件大事来抓。长期以来农民在计划种植、统购包销体制下，从事“供给制”式的简单生产，缺乏到市场经济海洋中游泳的意识和本领。当前，发展郊区特色农业，一定要坚持以市场为导向，坚持以效益为中心，坚持贸工农一体化为手段，围绕市场搞调整，围绕优质抓种养，围绕特色上规模，把郊区农业引入“高产、优质、高效”的发展轨道，从而提高农业的综合生产能力和整体效益。

为此，在指导思想，要积极引导农民改变在计划经济体制下长期形成的旧思想、旧意识，用社会主义市场经济的原则来指导农业生产，逐步建立起市场农业经营管理的新机制。要跳出“计划经济”的框框，树立商品农业的思想，把农业看成是一个具有商品属性和增值效能的商品经济体系；要跳出“温饱农业”的框框，树立效益农业的思想，充分发挥资源优势，建设各类特色农副产品生产基地；要跳出“原料农业”的框框，树立市场农业的思想，坚持走贸工农、产加销相结合的综合开发路子。

在工作职能方面，各级政府部门要由过去直接计划管理向宏观指导和市场调控转变，按照市场农业要求，转变职能，加强领导。即在农业的发展目标上，要由产量增长型转向效益增长型；在农业生产程序上，要由先生产、后流通转向先市场、后生产，把市场需求作为发展生产的依据；在农业社会化服务上，要由行政事业型转向经济实体型，使乡、村合作经济组织等创办的经济实体成为农业社会化服务的主要载体。

2. 建立、健全市场体系，将特色农副产品引入社会化大市场、大流通。当前，上海正在向越来越开放的国际化大都市进军，正在为建成世界上重要的经济、金融、贸易中心而努力，上海人民的生活正经历着前所未有的巨大变化，饮食需求由温饱型开始向营养型、品尝型转化。在这种情况下，加快培育和发展农副产品市场体系建设，对发展特色农副产品的生

产显得尤为重要和迫切。为此，市和县（区）、乡（镇）各级政府部门，要加快农副产品市场体系建设的步伐，逐步把上海建成华东乃至全国最大的农副产品、其中包括特色农副产品的最大集散地。市里要在现有基础上，再有计划地建设几个市级或地区级的大中型农副产品批发交易市场，对现有延伸到基层的国家商业组织，也要从功能和组织上进行改造，使其真正能为发展农村商品经济、发展特色农副产品服务。县、乡也要从实际出发，建设各具特色的交易市场、专业市场，并有组织地培育包括农村集市、现货批发市场乃至期货市场在内的整个农副产品市场体系。同时，政府部门要切实加强对市场的管理监督调控，主要是要强化工商管理部门在市场流通中的执法职能，健全执法组织，实行有效监督。各经济管理部门也要正确行使应有的行业管理职能。经过上述努力，使郊区农村地区性的市场尽快与大市场、大流通、大贸易接轨，达到“建一个市场，带一批产业，活一片经济，富一方农民”的目的。

3. 农村国营、合作商业，特别是乡、镇供销社，要在完成国家合同收购任务的同时，继续调整经营策略和方式，参与特色农副产品流通。目前，郊县有部分乡镇供销社，改变过去只收购大宗农副产品的做法，凡是农民乐于出售的产品，他们都想方设法经销，采取自己组织销售、开拓市场扩销、就地加工转化经销、帮助农民代销、组织个体户推销等多种促销办法，既帮助广大农民解决了卖难问题，又搞活了流通，自己也拓宽了经销渠道，增加了经济收益。这种做法应当在全郊区供销社系统中予以推广。

4. 县（区）、乡（镇）、村各级服务组织，要积极创办贸工农、产加销一体的经济实体，把千家万户生产的农副产品引入流通。贯彻党的十三届八中全会精神以来，郊区乡（镇）、村合作经济组织在开展农村社会化服务、创办贸工农、产加销一体的经济实体和搞活农产品流通方面发挥了积极作用。比如青浦县沈巷乡农业公司、副业公司，支持农民调整种养业结构，提供产前、产中、产后的优良服务，有力地促进了全乡特色农副产品生产的发展。这是因为乡镇是农村经济活动中心，村级合作经济组织又是农村经济的组织载体，人才、资金、信息、交通等方面都有优势，而且办事比较方便，又有上联各个部门、下联千家万户的组织渠道，对农民的服务需求也最了解。乡（镇）、村合作经济组织及其产加销一体化的经济实体的发展，能有效地提高农民的组织化程度，吸取更多的农民参与特色农副产品生产和流通，帮助农民增强经营决策观念。因此，当前要把加强乡、村两级合作经济组织建设和发展贸工农、产加销一体化经营，作为乡（镇）、村党政领导转变职能的一个重要内容，采取有效措施，完善服务功能，切实帮助他们解决信息、资金、场地、加工、运输等方面还存在的一些实际困难。各乡、镇都要发展和扶持几个既适合当地条件和农民迫切需要，又有一定规模和市场销售容量的产加销一体化的集体服务组织，并认真总结他们的经验，及时组织推广。

5. 要放手让农民进入流通领域。实践证明，这是搞活特色农副产品流通的关键一着。凡是流通搞得好的地方，都有一支活跃的农民流通队伍。因此，我们要象当年支持农民实行家庭联产承包责任制那样，支持、鼓励和保护农民参与流通，要以更优惠的政策，吸引农民创办合作商业，组织流通联合体，提高农民进入流通领域的积极性。对各类农副产品，农民和农村合作经济组织都可以从事批发经营业务和长途贩运。政府各有关职能部门要保护农民流通组织的合法经营活动和正当权益，使农民进入流通领域有一个良好的社会环境。宣传舆论部门也要敢于为农民搞活流通撑腰壮胆，为他们的合法经营保驾护航。