

农业生产资料专营初探

从去年年初开始的、对化肥、农药、农膜等农业生产资料实行专营，实际上是对部分涉及国计民生的重要物资进行计划经济和市场调节有机结合的一种重要实践。因此，我们从理论上对一年来农资商品的专营工作进行总结和分析，是十分必要的。

化肥、农药、农膜等物资是重要的农业生产资料，在抗御自然灾害、推广科学种田、夺取农业丰收中起着举足轻重的作用。作为农业生产的必需物资，解放以来，一直纳入计划经济渠道。对工厂生产的产品，实行统购；对农业部门使用实行统配。那时，流通渠道单一，供应方式简单，农业部门使用“一刀切”。从生产领域到流通领域，农资商品是“皇帝女儿不愁嫁”，根本不存在竞争。实践证明，这种状况不利于品种的更新，产品质量的提高，也不利于供应方式的改进和服务态度的改善。从1983、1984年开始，在经济体制逐步改革过程中，由于没有充分认识到农业生产资料对于国计民生的重要性，对它的生产和经营过分强调了市场调节，使工厂自销不断扩大，原来由单一流通渠道经营变为多渠道经营。这种局面使农资市场一度出现了“乱（市场乱）、涨（乱涨价）、假（假肥、假药流入市场）”的状况。据资料分析，1988年上半年化肥供应中，全国出现三种情况：一是国家计划分配的，占供应量的64%，这部分供应有保证，价格平稳，农民满意；二是省市间农资部门余缺调剂的占20%，这部分货源有保证，价格略高，农民有意见，但可接受；三是社会上多头插手经营的高价化肥，占15%，这部分价格很高，特别是农药、农膜，有的价格上升50%，有的上升一倍，农民意见极大。上海多头插手经营的占供应总量的5%~7%，但价格很高，尿素要高出商业供应价38.7%，农药每吨要高于商业售价2000~3000元；农膜每吨要高出66.7%。假化肥、假农药在农资市场时有出现，农民意见极大。

农资市场出现的“乱、涨、假”的局面，最终受害者还是农民。价高了，农民不买，不少地区出现了“白田白种”（即不施化肥）；为防止假农药，有的农民甚至冒着生命危险，用舌头去尝。化肥、农药等物资农民少买或不买，实际上减少了对农业的投入；而假肥、假药流入农资市场，更是坑害农业。

从1983年开始农资市场出现的多渠道经营，看起来市场似乎“开放了”，生产、流通领域也出现了“竞争”，但在当时农资商品供需缺口较大的情况下，只能造成哄抬物价，扰乱市场，不利于社会主义农业的发展。

从50~60年代农资商品全部纳入计划渠道和1983、1984年开始的农资商品进入市场调节的两个时期，说明了农资商品的生产与销售实行单一的计划经济或单一的市场调节，不仅不利于社会主义商品经济发展，与国情不相适应，而且在理论上、实践上也是行不通的。

对化肥、农药、农膜等农资商品实行专营，是社会主义有计划商品经济发展的要求。专营，顾名思义是国家对某些涉及到国计民生的重要物资，实行有计划生产，并指定专业部门进行收购和供应，这是国家实行宏观调控的一种手段。如国家对农资商品实行专营以后，各级政府都把化肥、农药、农膜的生产、进口分配计划，纳入各级计委统一下达，这就解决了过去多部门下达计划和计划失控的问题；整顿了流通渠道，取缔了倒买倒卖和黑市场，扭转了多渠道经营的混乱局面。但是，现在的专营和过去的“计划经济”，也有明显的区别：过去的“计划经济”，计划由政府下达，工厂按计划原料组织生产，商业按计划收购，工厂生产什么，商业收购什么；工厂生产多少，商业收购多少；农业按计划使用，商业供应什么使用什么，供应多少使用多少。而专营是各省市计委根据本省市需要的主要品种下达计划，工厂的原料来源有计划分配，也有企业自筹；商业根据计委下达计划收购，根据农业需求供应；本省市工业不能生产或产销有缺口的，或由国家分配，或由农资部门自行采购。因此，在价格上出现多元化，在数量上除政府下达的计划外，也有企业自动调节部分。搞专营，实际上是把计划经济与市场调节有机结合起来，形成了一种独特的商品运行机制。这种运行机制的好处在于：国家通过专营，对涉及到国计民生的重要物资、主要商品进行了有效控制，但对工农业生产所需的许多物资和商品通过市场调节解决。这样，从生产领域到流通领域，既有执行政府计划的严肃性，也有企业根据市场需要组织生产和销售的自主性、灵活性，从而保证了农业所需物资的有效供给。在农资商品专营前，全国每年大体上缺化肥800万吨，农药20万吨，农膜10万吨。专营以后，由于主要商品严格按计划生产和收购，其他农业需要的商品，也由专营部门加强采购，从而控制了物资的源头。去年1~7月，全国商业向工厂收购化肥4000多万吨，比上年同期增长2.18%；收购农药45万吨，比上年同期增长18.4%；收购农膜28.2万吨，比上年同期增长4.83%。由于货源充沛，供应农民的物资相应增加，从而促进了农业发展。去年，全国粮食增产，与农资专营不能说无关。专营以后，化肥、农药、农膜的经营百川归一，过去多头插手的局面已被扭转，流通渠道得到了整顿，倒买倒卖已大为减少，黑市场也被取缔，农资市场新秩序已基本形成。更为可喜的是，专营以后的商品价格已牢牢掌握在物价主管部门和专营单位手中，基本上扭转了过去一物多价、乱涨价的混乱局面。今年尽管由于原材料、能源涨价，但农资商品调价的幅度明显低于专营以前。专营以后，各级专营单位明确了进、销货责任制，严格把好商品质量关，商业部、各省市建立了质量检测管理中心、化验室，有效地控制了假肥、假药的生产和流通。各专营单位还加强了农资系列化服务，努力提高支农质量。许多省市都增设了销售网点，送货到农户。广东省的专营部门比上年增加销售网点590多个；吉林省专营部门去年1~4月就给农民送化肥、农药69万多吨；辽宁省专营部门测土施肥比上年增加200多万亩，指导农民用好化肥。专营部门的一系列支农工作，深受农民欢迎，从而又推动了专营工作的开展。

农资专营始于商品供不应求之时。因此，有些同志认为，商品供过于求时，不一定实行专营了。我们认为这种看法是片面的。专营是计划经济与市场调节有机结合的社会主义商品经济运行的形式，是社会主义商品经济发展到一定时期的必然结果，是完全符合目前我国的国情。国家通过专营，对重要生产资料和涉及到国计民生的商品进行有效的宏观控制，是完全必要的，这也正体现了社会主义计划经济的特点。但专营又不会把这些商品“统死”，还

充分发挥了企业的自主权，这样，就更符合目前我国商品经济的特征。因此，专营不是商品多与少的问题，而是如何把国家宏观控制与充分发挥社会主义企业自主权相结合起来的问题。因而，专营这一具有中国特色的商品流通形式，在较长一个历史阶段存在下去是完全必要的。我们认为专营不仅在化肥、农药、农膜等农业生产资料和少数商品上可实行，在其他涉及到国计民生的生产、生活资料方面均可实行。

三

农资商品专营，一年来已取得了很大成绩，但作为一个新生事物，总还有不完善的地方。我们只能兴利除弊，不断加强薄弱环节，继续完善各种与专营有关的制度，使这株刚出土的幼苗在社会主义商品经济的土壤中茁壮成长。根据一年来专营实践，有些问题是应该作进一步探讨，或给予解决的。

（一）资金问题。在治理整顿期间，由于国家实行“双紧”方针，资金不足困扰着各企业。专营单位也这样，不过，似乎与其他企业有些不同。专营部门资金不足，主要有两个方面原因：一是专营以后，商品流通的担子集中压到各专营单位。专营单位的购、销扩大了，库存也增加了，据统计，上海各专营单位的库存余额就比专营前扩大一倍。另一原因是，专营以后，农民放心了，一般都到用时再买，社会库存急剧减少，而工业的常年生产与农业的季节使用，需要专营单位起“蓄水池”作用，这也要资金。生产企业也存在资金不足问题。专营以后，生产厂对政府下达的计划必须执行，他们在组织原料时也需要资金。资金的不足确实给专营企业带来不少困难。我们认为，专营单位的资金应当优先予以解决。因为，列入专营的都是国家重要生产资料，或涉及国计民生的重要商品，这些商品好比房屋的梁架，没有它们，工农业生产就不能发展，人民生活必需品就会得不到保证。我们设想，对专营单位的专营商品，可核定定额库存、救灾库存和正常流通资金，由银行保证贷足，并实行专款专用。

（二）处理好几种关系。专营以后，有以下几种关系必须处理好：**（1）工商关系。**专营以后，工业企业总希望保持产品生产的长期性和数量的稳定性；而作为专营单位的农资部门，则是根据农业的需要、本身库存的大小来决定收购数量的多寡和商品品种的取舍；而工厂常年生产和农业季节使用的矛盾又常常反映到工商关系中来。即使是政府下达计划，往往是工厂生产能力大于计划，这又牵涉到工厂计划销售和计划外自销的冲突。因为往往同一商品，农业使用时间比较集中，工厂先执行了计划内的，过了农时，计划外的产品就销不出去，等等。要处理好工业企业与专营单位的关系，首先是要按民主的程序制定计划，提高计划的可靠性；其次是执行计划要严肃认真，工业企业固然要严格按计划组织生产，专营单位更要严格按计划组织收购。专营以后，各省市计委建立了农业生产资料协调小组，对计划的制定和执行进行协调，起了很好作用。我们认为，这一办法比较好，应坚持实行。**（2）农商关系。**目前我国农业生产受气候变化的影响很大。因此，化肥、农药、农膜的使用数量起落很大。由此而造成了农业需求计划的提出与实际执行差距较大。如去年，由于春季回暖快和长江流域等地区水稻飞虱、叶蝉等虫害危害较轻，这样，农膜和叶蝉散、速灭威、优乐得等农药的使用量大幅度下降，造成了专营部门库存大量积压。这固然与我国农业科技还很落后有关，但与气候的变化亦有很大关系。遇到这类问题，除加强农业气候预报、病虫害预测等工作外，农业部门和专营单位还应多加磋商，互相谅解，而不能互相责怪，以免造成专营的被动。

(3) 专营与企业自主权的关系。目前,每个生产企业与专营单位都有一定的企业自主权。而专营则是国家对专营商品的宏观控制。这样,在产品的生产时间、品种、数量和原料上,专营产品与工厂的专营外产品之间经常会出现矛盾;专营单位在专营商品和开拓业务上也会出现矛盾。这里,就既要求国家支持生产企业和专营单位在完成专营任务之外努力发展专营外生产和开拓其他业务,又要求生产企业和专营单位以专营大局为重,优先完成专营任务,使自己的局部利益服从国家和社会的整体利益。(4) 经济效益与社会效益的关系。现在各专营单位都实行了以承包经营为主的责任制,都要讲究经济效益。但作为专营的化肥、农药、农膜等商品是支农物资,农业部门总要求专营部门提供质好价廉的商品,以尽量降低农本。因此,专营单位应尽力从支援农业、发展农业角度,考虑自己的经营方式和经济效益。同时,作为农资专营部门还应大大发挥自己腿长耳灵的社会主义商业特点,扩大开展支农工作,如新商品的介绍,向农民提供用肥、用药知识,送肥、送药下乡,增加销售网点,方便农民购买等等。这些支农项目,看来无分文可赚,有的甚至要贴些钱。但应该看到,这些支农项目的开展,一方面可帮助农民提高使用技术,促进农副业生产发展,提高社会效益;另一方面,又有利于商品销售的扩大,提高专营单位长期的经济效益。同时,国家对专营商品的价格也应当安排得尽可能合理,以保证专营单位获得一定的利润,调动它们的专营积极性。

(三) 专营和各行各业支农。记得在60年代,党中央发出了各行各业支援农业生产的号召,曾经起到了很大作用。现在对农资商品实行专营,有的同志认为,支援农业就是专营单位的事,而与己无关。这种想法显然是错误的。我们认为,专营单位支农固然责无旁贷,但各行各业仍要支援农业,否则,专营是专不起来的。比如,实行专营需要资金,这就与银行支农有关;实行专营需要整顿市场秩序,这也与工商行政、财政、物价、税收等部门有关。因此,我们应提倡“一家专营,各行各业支农”。最近,听说对专营单位还要征批发环节税,这就要考虑:增加税种,一种无非是减少专营单位利润。据我们所知,无论农用物资的生产单位,还是专营单位,其利润本来就很低,一征税,专营单位收益滑坡,挫伤了积极性,这样,专营就危矣。另一种,你去征税,他去转嫁,最终受害的还是农民,这更是不可取的。因此,我们认为,对这些单位增加税种应慎之又慎。

(上接第37页) 政府在对国民经济的宏观管理和对企业的间接管理方面仍要发挥重大和积极的作用。在企业行为的引导上,要提倡“政府导向”和“市场导向”相结合。政府部门应建立权威的信息中心,定期发布市场信息,同时运用各种经济、行政、法律手段,把企业的生产经营活动引导到有利于国民经济有计划、按比例发展的轨道上来。第三要抓廉洁,抓财经纪律。商品经济与请客送礼没有必然的联系。社会主义商品经济中的竞争应是商品和服务的竞争,而不是请客送礼的竞赛。事实上,尽管资本主义世界行贿丑闻屡有所闻,它的市场竞争主要也还是商品和服务的竞争。社会主义经

济决不能容忍部分落后企业靠请客贿赂,以“假冒伪劣”去挤垮先进企业的“名优新特”。国家对某些地区、行业 and 企业的倾斜扶持只能体现在特定的信贷、税收、物资供应等方面,而不能在请客送礼的标准上宽严不一。建议国家在国内企业间的交往接待中制定统一标准,严格执行,违者必究。此外,在企业的横向联合工作中亦应制定具体的政策界限,纠正种种不良倾向。要创造一个平等竞争的客观环境,使企业只有通过合法经营、合理竞争,提高经营管理水平,提高企业经济效益和社会效益,才能求得自身的生存和发展,求得职工收益的提高。这样,企业行为也就在根本上纳入了合理化的轨道。