

关于发展农村市场的几个问题

尹世杰

一、发展农村市场的意义

我国是一个大农业国,1992年农村人口还占全国人口72.3%,农村的情况如何,对整个国民经济的发展,关系重大。1991年中共中央“关于进一步加强农业和农村工作的决定”中明确指出:“农业是经济发展,社会安定,国家自立的基础,农民和农村问题始终是中国革命和建设的根本问题,没有农村的稳定和全面进步,没有农民的小康,就不可能有全国人民的小康,没有农业的现代化,就不可能有整个国民经济的现代化。”如何实现农村的全面进步?如何引导农民奔小康?如何实现农业的现代化?关键在于开拓,发展农村市场,发展农村社会主义市场经济。1992年江泽民同志在六省农业和农村工作座谈会上早就指出:“积极探索建立农村社会主义市场经济体制的具体路子,努力发展农村社会主义市场经济,进一步解放和提高农村的生产力,是我国广大农民奔向小康,农业走上现代化的必由之路,是党在农村工作中面临的新的重大课题”。开拓,发展农村市场是当前发展农村市场经济,进一步解放和提高农村生产力的中心环节。为什么这样说呢?

第一,发展农村市场,有利于搞活流通,搞活农村经济。在农村经常出现“卖难”、“买难”的问题,流通不畅,阻碍了农村经济的发

展。发展农村市场,包括建立一些专业批发市场,生产资料市场,有利于解决“买难”、“卖难”的问题。有些农村建立、发展市场以后,搞活了流通,而且能把资源优势转化为商品优势,整个农村经济出现了“建一处市场,活一片经济”的情况。

第二,有利于促进农村产业结构的调整。有了市场,通过市场实践,有利于转变农民的传统观念,逐步树立商品经济观念,从而为调整农村产业结构奠定思想基础。不仅如此,根据当地资源的优势,建立了市场,有利于资源的开发,有利于当地新兴产业的发展。正如有些地区的实际情况所表明的:“建一处市场,促进一批产业。”

第三,有利于促进农村劳动力的转移。我们劳动力资源极其丰富,特别是农村,更有大量剩余劳动力需要转移。建立了市场,必然带来一批二、三产业的兴起,促进小城镇的建立和发展,必然吸收一批劳动力,从而促进农业劳动力的转移。

第四,有利于提高农民素质,增加农民收入。市场发展了,农村经济活跃了,就有利于发展农村文化,从根本上提高农民素质。农民科学文化素质提高了,就能广开财源,就有利于将农村各种有用的资源转化为商品,就能大大增加农民收入。农村市场繁荣了,农村经济发展了,必然大地增加国家财

政收入。这种“建一处市场，富一方人民”的情况，已逐步出现，例如湖南怀化地区，过去是一个贫困落后的山区，这几年来着重抓市场建设，到1993年底，全区已建成各类市场324个，其中大型集贸市场62个，中型集贸市场130个，小型集贸市场58个，专业批发市场20个，省际边贸市场54个，总投资3亿多元，建筑总面积100万平方米。由于抓住了市场建设这个重点不放，带活了山区经济。1993年全区社会商品零售总额达30.12亿元，集贸市场成交额达20亿元，分别比1978年增长6.62倍和40倍。由于市场日趋活跃，也带动了加工企业的发展，通过市场把山区的资源优势逐步转化为商品优势和经济优势。1993年10余万家乡镇企业利税6.4亿元。^①

我国农村贫困落后的根本原因，在于商品生产不发达，在于市场不发达。因此，建立，发展农村市场，是搞活农村经济，发展农业生产，促进农业现代化的必由之路，是使农村脱贫致富的必由之路，是我国当前农村工作一个重要关键。

二、要解决小生产与大市场的矛盾

市场经济要求的是社会化大生产，大流通，大市场，但我们现在的农村，仍然是小生产的汪洋大海，与大市场形成尖锐的矛盾：

首先表现在思想观念上。几千年来，小农经济的思想根深蒂固“小富即安”“安贫乐道”，“耕田而食”，“凿井而饮”“养猪过年，养鸡买盐”，这些自给自足的小农经济思想，在农村还较普遍，商品经济观念还很薄弱。发展商品经济，发展大市场，很多农民在思想上还很不适应。因此，引导农民的思想、观念从小农经济、自然经济、产品经济的传统观念中解放出来，树立与市场经济相适应的新观念。正如有些同志所说的：“观念不新，路路不通。”

其次表现在经营方式上。长期以来，我国农民习惯于一家一户的分散经营，现在还

是以家庭经营为主，有很大的分散性和封闭性，与市场很少联系，也不知市场的需要。小生产的分散性与商品化大市场规模经济也形成了尖锐的矛盾。

第三，表现在农民收入低上面。长期以来的小农经济，扩大再生产能力低，加上长期的剪力差，农村积累少。商品化大农业，要扩大再生产，需要大量的投资、有些农民想下海，想搞生产经营，但缺乏本钱，只好望洋兴叹。农民收入低与生产经营投资多之间，也形成了尖锐的矛盾。

第四，表现在农民的素质上。我们的农民科学文化素质一般偏低，甚至有不少文盲。有些地区，现在还有20%的成年人是文盲、半文盲，很多人缺少现代商品经济知识，不知如何进市场，如何参与市场竞争。也不知市场信息，不了解市场需求，往往凭老经验生产。今年瓜俏，明年种瓜；明年豆俏，后年种豆，后年情况变了，又回头种瓜。盲目生产，经常与市场需求脱节，也难以获得正常利润。这与现代市场对市场主体的要求也形成尖锐的矛盾。

总之，无论从思想认识上、客观经济条件上以及农村市场主体的素质上，都反映出，小生产与大市场的矛盾。要解决这些矛盾，除了加强思想工作，加速发展科学文化教育事业外，还必须从发展农村市场的实践中，使广大农民逐步摆脱小生产的束缚，走向市场经济的大海里，才能逐步得到解决。

三、必须建立商品生产基地，开发农村资源

发展农村经济，开发农村市场，必须有丰富的商品，这是基本前提。我国农村，有丰富的资源，但到现在为止，很多还没有开发、利用，造成资源的浪费。资源浪费，是最大的浪费；资源的节约，是最大的节约。

开发利用资源，必须建立商品生产基地，才能把资源优势转化为商品的优势。这不仅要开发没有开发、利用的资源加以开发和

利用,变无用为有用,变少用为多用;而且可以依托资源优势,开发新产品,搞好系列开发,延长产业链条。这就必须根据当地的具体情况,充分利用当地的优势资源,建立商品生产基地,加以开发。比如,在草场多好地方,可建立草食动物商品生产基地和奶类加工基地;在土壤气候适宜于发展某种水果生产的地方,可建立水果商品生产基地和加工基地,等等。在商品基地,要采取各种措施,培育良种,改善生产条件,提高产量和产品质量,提高商品率。有了巩固的商品基地,这种产品才能成为一种有生命力的产业,才能不断扩大市场。湖南娄底地区提出“市场十基地”、“背靠基地,面向市场”的模式,大大促进了农村商品经济的发展。

农业内部各部门之间,各种产品之间,存在着有机的联系,可以相互促进,可以综合利用,可以利用生物链原理,实现农业内部各种良性循环,使资源得到充分利用和节约。这里还要强调农产品加工,要搞深加工和多层次加工,逐步形成资源开发—加工—深加工的产业、产品系列,不能只卖“原”字号。必须把加工放在突出的位置,使原料优势转化为商品优势,初加工变为深加工,搞多次增殖。这不仅有利于解决“卖难”的问题,而且能大大增加农民收入,调动农民的积极性,促进农村商品经济的发展。我们不能只限于“以农促工”,还要“兴工促农”,实现工农业之间的相互促进,实现良性循环。

搞农产品加工,需要统一规划,合理布局,建立与农业资源相适应的加工体系。要从当地实际情况出发,发展原料足、投资少、销路广、效益好的产品,而且要以农村产品精深加工为主导,搞产品“氏族”,走系列开发的路子。特别要开发名、特、优产品,争夺国内外市场,这是充分利用资源的一个极其重要的方面。

建立商品生产基地,大搞农产品加工,都需要发展科学技术,开发新产品,大搞优

质高产高效农业,提高农业的“含金量”。山西晋城提出:“从资源起步,靠科技腾飞”,形成了晋城具有本地特色的资源起步——资金起飞——资金积累——嫁接科技——实现腾飞的小康之路,强调“必须把推动力转化到依靠科技进步,提高劳动者素质上来,通过与高科技结合寻找新的生长点和起飞点”,提出农民“借脑袋,发大财的思路”^③,这些都是可取的。

四、必须根据市场需要,调整农村产业结构

我国过去农村产业结构很不合理,以粮为纲,粮、猪、茶一统天下。而粮食又是单打一,水稻占95%以上,畜牧业90%是性猪,这种产品经济型的产业结构,和发展商品经济是格格不入的,必须迅速改变农业内部结构,合理调整农村中一、二、三产业的关系,大力发展非农产业,这是发展大农业,大市场,促进农村经济全面发展的必由之路。

调整农业结构,必须以市场为导向,以资源为基础,必须使资源合理利用,节约并保护稀缺资源,必须使农业内部结构的调整与居民日益增长的消费需要相适应。例如,随着居民收入水平的提高,如何使温饱型产业结构变成小康型产业结构,如何适应居民食物消费讲求营养,增加优质蛋白的要求,如何增加动物性食物和大豆生产,以增加优质蛋白?如何实现农、林、牧、副、渔协调发展,形成良性循环?有的地区已逐步实现“三个大提高”:在种植业中,经济作物比重有较大提高;在农业中,林牧副渔比重有较大提高;在农村经济中,非农产业比重有较大的提高,这些都反映了农村产业结构的发展趋势。我们要根据消费需求的变化及时调整农村产业结构。

发展非农产业,不仅能大大活跃农村经济,增加农民收入,而且有利于开发农业资源,促进农业的发展。这里值得研究的问题是:如何正确处理农业和非农产业的关系?

如何采取合理的倾斜政策,使农业和非农业都能得到发展?我们认为,对两方面都要采取倾斜政策:一方面、人力、物力、财力的投入要向非农产业倾斜;另一方面,收入分配要适当向农业倾斜,以保护农民从事农业,特别是种粮的积极性。

大力发展乡镇企业,加快农村工业化、现代化、城市化的步伐,这是农村脱贫致富的重要途径,也是充分利用农村脱贫致富的重要途径,也是充分利用农村劳动力的重要途径,早在1991年底,我国乡镇企业产值已占农村社会产值的58.2%,乡镇企业的发展,大大改变了农村经济结构,成为农村经济和社会发展的主要支柱,乡镇企业的发展,吸收了9000万劳动力,促进农村剩余劳动力的大量转移。这里值得研究的问题是:发展乡镇企业,如何充分利用本地优势,特别是资源优势,建立符合当地特点的产业结构和产业布局?如何避免趋同倾向?如何优化乡镇企业结构,就地取材,发展农村加工工业?如何确立农民在农村市场经济中的主体地位,使一部分农民安心农业生产,使另一部分农民脱离农业劳动,开办农产品销售和加工工业,以活跃农村经济?

在调整农村产业结构过程中,要特别注意生态农业。开发农业资源,进行农业布局时,必须保护资源,保护环境,反对唯利是图,掠夺资源,破坏资源的行为。要搞“绿色农业”,反对竭泽而渔,杀鸡取卵的错误作法。

五、必须找到农民与市场的结合点

发展农村市场,引导农民进市场,解决小生产与大市场的矛盾,必须找到农民与市场的结合点,也就是要找到联结农民与市场的一条纽带,一些中介组织。茫茫商海,从未接触过大海的农民,如何去游泳?过去是靠指令性计划和强硬的行政手段把农民和市场联系起来,现在只能靠市场,根据市场的需求组织生产和供应;只能依靠中介组织去了

解市场的需求,并把分散的农户组织起来,去适应市场的需求。但现在的农村,农业生产与城市加工企业分离,产供销脱节,过去一些部门,一些企业抢夺紧俏的农业原料,经常出现“大战”,如“棉花大战”“烟叶大战”“蚕茧大战”等等,造成原料的很大浪费。如何对一些重要的工业原料,按不同的产品分别建立贸工农一体化、产供销一条龙的经营服务组织,把触角伸向国内外市场,龙尾伸向千家万户,用经济合同把生产者、加工者、经营者有机地组织起来,使生产适应市场的需求。

中介组织在市场经济下将显示其越来越大的作用,随着政府职能的转变,有些职能将分离出来逐步交给中介组织去办。另外,科学技术转化为生产力,不可能建立在小生产方式的基础上,必须以社会、专业化的商品生产为载体,必须完善社会化服务体系,才能使农民生产的产品不愁卖,需要的生产资料有供应,需要的科技有人支持,才能使“科技兴农”落到实处。可见,根据农村市场发展的要求,如何建立一些中介组织,将是一个极为重要的问题。

现在,有些地区采取“公司+农户”的模式,与农民建立利益共同体,按市场需求组织生产,加工、销售、形成生产,加工、销售紧密相联的产业体系,公司成为农民进市场的连接枢纽。他们通过合同关系,直接为农民承担风险。有的采取“以厂带村”的形式,在互利互惠的条件下,企业从资金、设备、技术、信息,营销等各个方面扶持村级经济的发展。这也是以企业为龙头,依靠企业聚合广大农户的产品,经过加工形成大批量生产,进入大市场,改变农村小而全格局,解决小生产与大市场的矛盾。其他还有一些社会化服务组织,为农业产、供、销服务,都需要根据农村市场发展的需要,及时加以组织,发展,以利于建立农村市场,促进农村经济的发展。

六、如何建立、发展农村市场

建立、发展农村市场,需要从市场主体、市场环境等各个方面,进行一系列的工作,主要是:

第一,建立,完善农村市场体系。

我们现在的农村市场,还残缺不全,有些还没有建立起来。有人说是“五多五少”,中、小型农贸市场多,大型交易市场少;综合性市场多,批发市场、专业市场少;销区市场多,产区市场少;季节性、赶集性市场多,常年性市场少;普通市场多,有特色的市场少。在山区、边远地区,甚至集贸市场也很少,更谈不上生产要素市场了。市场未建立,流通渠道不畅,必然出现“卖难”“买难”,农村经济无法发展。因此,除了继续发展农村集贸市场外,还必须围绕大宗农产品重点发展专业批发市场,扩大农产品的市场空间,建立一些多层次、多类型、多功能而又有一定规模的专业批发市场,进一步开发农村资源。逐步建立以批发市场为中心的农产品市场体系。与此同时,要建立、完善工业品市场体系,发展工业品专业批发市场和综合批发市场。此外,还要积极培育农村土地、资金、科技、劳动力等要素市场,优化组合,使城乡资源优势互补。

建立,完善农村市场体系,必须有总体规划,合理布局,不能零敲碎打:“田里吃萝卜,吃一截措一截”。要在调查研究的基础上,确定今后五年、十年的发展目标和战略措施,按照“建一处市场,促一批产业,活一片经济,富一方人民,兴一座城镇”的战略思想进行布署,体现多层次性、多功能性,形成大中小市场配套上下相通的完整的网络,形成开放,有序,平等竞争的体系。

发展农村市场,必须打破过去那种地区封锁,市场分割的格局,有些地区,划地为牢的情况现在还存在,任意设关卡,任意收费、罚款,阻碍商品流通。产品多时,只准出不准进,产品少时,只准进不准出。什么产品走

俏,各家争夺,抬价抢购,形成“大战”;什么产品一时滞销,各家压级压价,拒绝收购,出现“卖难”。“大战”之后必然“卖难”,“卖难”之后又会出现新的“大战”,周而复始,恶性循环,所有这些,都是违反市场规律的,这种情况再也不能继续下去了,必须形成多渠道,少环节,开放式,高效率的商品流通网络,排除一切人为障阻,使货畅其流。

第二,要尽快建立农村劳动力市场,扩大农村劳动力向非农产业转移。

我国 1992 年,社会劳动力为 5.9 亿多,农村为 4.3 亿,占 76% 以上,农村还有大量剩余劳动力,是极广阔的劳动力市场。农村劳动力市场建立和完善了,对于充分利用农村劳动力,增加农民收入,促进农村经济的发展、繁荣,农村市场将起着重要的作用。

发展乡镇企业,是吸收农村劳动力的重要渠道。我国过去,乡镇企业吸收了大量的农村剩余劳动力。有人预计,到 2000 年,乡镇企业还可安排 6000 万劳动力,占农村需要转移的劳动力的 60%。因此,今后要根据当地资源和劳动力的情况,适当发展乡镇企业,就地吸纳。

为了促进农村劳动力的转移,可以在有条件的地方建立农村的“非农业区”,着重发展适应农村需要的第三产业。另外,还可通过发展小城镇,来促进农村市场的建立和发展,并吸收农村劳动力。近几年,安徽省实行一种“蓝卡”制度,即允许农民向当地集镇或中心村集中办企业或其他行业,享受集镇居民的同样待遇。这实际上是引导农民“造城”。改变过去城乡分割,乡乡区域分割,抑制农村人力资源合理流动的格局,有利于农村劳动力资源和生产要素的优化组合。安徽省寿县板桥镇,从实际出发兴建了几个草席市场,与 22 个省市的专业市场建立了联系,一个穷村迅速发展成为一个拥有近 3 万人的“草席城”,带动了附近几个村近万名农村专业户。^⑧

在农村,发展农产品市场会遇到一些地区封锁,部门割据的壁垒,发展劳动力市场,也会遇到另一种限制劳动力流动的壁垒。因此,发展农村劳动力市场,也要从活跃整个农村市场发展农村经济出发,促进劳动力的合理转移和就业,排除各种限制,才能使劳动力得到充分利用。

第三,改善市场基础设施。

我们的市场,基础设施普遍滞后,特别是农村,更加薄弱,这样就无法吸引投资,吸引顾客。因此,必须改善基础设施,包括交通运输水电供应,信息网络,通讯工具等,改善市场环境,除了硬环境外,还要改善软环境,包括市场法规,市场秩序等,使市场有序化,文明经商,促进公平竞争。现在市场法规刚开始摸索,更谈不上成龙配套。目前市场还比较混乱,首先要加强市场管理,成立市场管理机构,明确职责,权力。重点查处欺行霸市、假冒伪劣等非法行为,净化市场环境。在这基础上,制定管理市场的各种法规,作到有法可依,违法必究。

在建设市场,特别是改善市场基础设施过程中,需要大量资金,如何筹集资金?这就要多渠道筹集资金。湖南常德市、株洲市的办法是:工商部门拿一点,地方财政拨一点,个体工商户集一点,企业单位帮一点,职能部门免一点,金融部门贷一点。有了几“点”,共同配合,资金问题就不难解决了。

第四,采取有效措施,增加农民收入。

活跃农村经济,发展农村市场,关键在于增加农民收入。农民收入增加了,对生产资料 and 消费品的需求增加了,市场自然繁荣了。我国长期以来形成巨大的剪刀差,几年前有所缩小,但近年又有所扩大。剪刀差扩大,农民收入低,工农业之间难以形成良性循环,农村市场就无法发展。必须千方百计,减轻农民负担缩小剪刀差,使农民收入不断增加,这是发展农村市场的前提。

还应该看到,我们过去农业发展之间难以形成良性循环,重要原因之一是农民收入水平过低。因为工业化的进一步发展,越来越受到农村市场需求不足的制约,农民收入提高了,一方面有利于发展农业生产,支援工业,另一方面能大大增加对工业品的需求,从而促进工业和城市经济的发展,促进城乡市场的发展。我们当前,要把增加农民收入作为农村经济政策的重要内容,采取切实有效的措施,促其实现。

第五,提高市场主体的素质。

农村市场的主体主要是农民。发展农村市场,必须提高市场主体的素质。我们的农民,一般素质偏低。“农村意识”、“山沟意识”还很严重,缺乏科学文化知识,甚至有20%的农民是文盲、半文盲。这些与市场经济的要求还很不适应。因此,必须发展农村文化教育事业,从根本上提高农民科学文化水平,增加商品经济知识,提高市场意识,提高农民驾驭市场的能力。在农村,目前,有些人还有一种错觉:“文盲照样做生意,作老板,发大财”。有些农民子弟甚至弃学经商,重弹“读书无用”论调。这是极其近视的愚人之见。我们要培养有文化、有知识、有远见的新型农民,在农村市场、农村市场经济的发展中,大显身手,多作贡献。文化教育的发展与经济必须协调发展,城市经济、文化的发展与农村经济文化的发展必须相互配合,市场主体素质提高了,才能为开拓市场、发展社会主义市场经济创造最重要的条件。

注释:

- ①《光明日报》1994年9月12日。
- ②《光明日报》1994年2月6日。
- ③《光明日报》1994年2月21日。

(责任编辑 曹德国)