

站办农场——农技服务产业化的新思路

Agrotechnical Station-run Farms Are the New Concept of Agrotechnical Service Industrialization

王思明

(南京农业大学农史研究所, 博士 南京 210095)

一、站办农场是农技服务产业化趋势的最新体现

农业科技推广是科教兴农的重要内涵。当前我们强调两个转变,变过去以资源为基础的农业为以科学为基础的农业。推广工作可说是其中的一个关键。自1993年全国人大常委会公布《中华人民共和国农业技术推广法》后,又根据地方具体情况制定了一些实施办法,加强农技推广工作。从而使1992年前后农技推广工作在一些地区“线断、网破、人散”的局面得到了一定扭转。

但是,经济体制正处于转变转型期,基层农技推广工作仍面临不少困难,有的由来已久,有的是

新近出现,在很大程度上制约了推广工作的发展。其中最突出的一点就是推广事业费严重不足。据农业部百县蹲点调查,乡级农技推广人员财政能保障工资者只有30%,完全靠自己挣钱吃饭的则高达41%。现实情况迫使基层推广人员只能“先活命,后拼命”,弃农经商,严重妨碍了推广工作的正常开展。不少基层农技站普遍存在“材料不报、任务不要、会议不到”的现象。

因农技推广队伍庞大,让国家或当地政府完全解决事业费在目前的情况下确有困难。如何走出困境,使基层农技推广单位摆脱“等、靠、要”的局面,更好地做好农技推广工作?近年来不少地区在农技服务产业化方面做了一些尝试,站办农场就是这一趋势的最新体现。

5. 进一步开拓、开放农村粮食市场。一是必须改进和完善基层粮店(站)的服务工作。在“两代一换”(代农储粮、代农加工和品种兑换)的基础上,向生产延伸,把农民真正引入流通的渠道。农村粮管所(站)可以建立生产基地,承包土地,大力发展种植业和养殖业;与粮食大户联合,实行产销结合,“农粮一体”办法,做到风险共担,利益共享;可与农民、乡镇企业联合建厂办店,把粮食生产、加工、综合利用、销售结合起来;同时开展以本业为主,多种经营的活动。可因地制宜、大力推广“两代一换”活动;举办种、加、养、贸、工、农,产、供、销,科、工、贸等各种经营活动;也可以开办饮食、修理、日杂、百货、文化用品等综合商业、服务业项目,以丰富农村的物质和文化生活,扩充市场内容。

6. 全面铺开农村市场服务网络建设。其思路是,加强县级、完善乡级、发展村级。按新思路进行结构、人员调整,增加服务项目,提高服务质量。由于县级商业处于城乡的结合部,处于工业品下乡、农副产品收购进城的中心位置,所以应当逐步形成以县商业局(总公司)、粮食局(总公司)为中心,物资局(总公司)、基层商业企业为依托,村级服务组织为前站的综合服务体系。还有一种比较经济的办

法,叫做“办事处销售法”。所谓“办事处销售法”,是指作为供货中心的大商厦,在农村设立办事处。并无现货,仅有一册大商厦的商品目录和一部电话。当顾客需购目录上的某种商品时,办事处便打电话给商厦,商厦立即送货上门。这种内挖潜力、外争客流、开拓市场、扩大销售的新模式,似可形成规模优势,成为商厦新的经济生长点。

7. 大力开展综合服务,大力发展农副产品的加工和综合利用,鼓励农民发展出口农业和高产、优质、高效农业。通过提高农业生产率,实现农产品的加工增值,不断增加农民收入,从而提高购买力,增加商品销售额。农民增加了收入,若不知市场信息,也无法进入市场,还是难以变为现实的购买力。因此,还必须加强对农民的信息服务,建立信息网络,运用现代化手段,及时收集、分析、预测、发布市场信息和政策信息等,使广大农民随时了解改革动向和市场需求,从而确定发展生产的品种和数量,尽量避免生产的盲目性和减少市场风险。

8. 打好扶贫攻坚战,挖掘农村市场的巨大潜力。各级党委和政府,尤其是贫困地区的党和政府,要千方百计地采取多种有力措施,帮助农民尽快改变贫困状况。

(责任编辑 肖庆山)

二、站办农场成功的重要启迪

站办农场的兴起始于 80 年代末期,但得到较快发展还是在 90 年代。起初只是为了解决统一供种的良好生产基地问题,一些农技站经营了数额不等的土地。虽然规模都不很大,但经营后取得了良好的经济效益和社会效益。这一偶然的成功给人以以下启迪:

1. 农技站具有技术和物资等方面的相对优势,建站办农场搞适度规模经营切实可行。

2. 随市场经济的发展,农技部门利用自身优势办实体是取得稳定而可靠经济收入的有效途径,在很大程度上也可以减轻政府的财政压力。

3. 站办农场不仅不妨碍,可能还更有助于推广目标的实现。因为它多是“围绕服务办实体”、“办好实体促服务”,往往有物资和技术能力通过推广一项技术、建立一个产业、形成一种规模、致富一方农民。此外站办农场成效的本身就具有示范作用。

4. 因为有站办农场为基地,推广站往往可以围绕种子、土肥、植保等生物技术,上联县级农技推广机构,下接村农技服务组织,逐步形成产业化的服务网络,有条件的还可开展购销和加工服务,发展公司+农户型服务产业,引导农民进入市场。

因上述种种因素,加上站办农场并不影响现行农地制度的基本格局,近年来有相当快的发展。据江苏省农林厅统计,至 1994 年底全省乡镇农技站已创办各类小农场 225 个,经营总规模 3.8 万亩,年产值 4 160 万元,创利 870 万元。到 1996 年年初站办农场又增至 796 个,一年多的时间中增加了近两倍,占全省乡镇总数的 1/3 以上,总经营面积达到 12 万亩。

三、站办农场的类型及其充分展现的优越性

站办农场是顺应地方经济发展产生的,它在不同地区有不同类型。按生产内容分:有以粮棉油生产为主的种植业农场,有以畜禽或水产养殖为主的养殖业农场,还有猪、鱼、果结合的综合型农场。站办农场有一站办一场,场站合一的,也有一站办多个农场的。站办农场尽管兴起时间不长,但其优越性已充分展现。

1. 因有技术和装备的优势,站办农场一般产量较高。如昆山市 1994 年水稻单产,站办农场平均亩产 548.2 公斤,比家庭农场(507.1 公斤)高 7.5%,因站办农场经营的多是责任田,产出粮食全部上缴国家,对国家贡献也大。

2. 站办农场基础设施投入大,农业机械化水平

高,加之建立了比较科学的生产管理、成本核算制度,成了规模经营的示范,促进了农业现代化。如昆山锦溪镇站办农场 408 亩土地,拥有农机总动力 145 匹马力。

3. 站办农场农作物种得早、种得好,为农民树立了科学种田的样板。多数站场的工作与当地制种田、丰产示范、吨粮田或低产田改造相结合,统一布局、统一管理,并且率先应用新品种、新技术和新方法。其种植田地成了技术推广的试验田和示范田,为农民提供了看得见、摸得着的样板。

4. 站办农场产出稳定,效益可观,增强了自我造血的能力和服务能力。如 1994 年大丰县 12 个站办农场经营 5 200 亩土地,获利 200 万元。目前江苏省每年从农办实体创收中用于补贴农民技术员的工资福利约 1 亿元。

5. 站办农场的建立,为农技服务进一步向社会化、产业化方向发展探索了新路子、积累了新经验。站办农场既是农技站开展新品种、新技术示范推广的阵地,又是良种繁育基地,还直接从事生产,融推广、服务、经营于一体,经济效益与社会效益并举,是农业部门开展社会化和产业化服务的新尝试。

四、在鼓励和扶持站办农场的发展中,必须充分注意和解决好相关问题

站办农场目前虽然只是在江苏一些地区初步发展,然而其成功的经验仍然可以为其他省区借鉴。不过在鼓励和扶持其发展的过程中有下列一些问题应当注意。

1. 应妥善解决土地问题。站办农场首先遇到的就是土地问题,各地在实践中分别采取了划拨、调整、转包、开发等形式解决。如昆山张浦镇的作法是政府划拨 1 000 亩土地给农技站。站办农场的土地来源除上述自有型外,还有租赁型、开垦型及股份联营等形式,租赁型即乡农技站向村里租赁承包责任田(这在农村二、三产业较发达,出现大量退耕、退包及抛荒的地区较为易行),土地权归村,由农技站经营,双方签订长短不一的租赁合同;开垦型是农技站利用自身优势,直接参加开垦荒滩荒地建场,如大丰县大桥镇农技站集资 2 万元开垦无人种植的海涂 400 多亩;股份联营型即在人多地少的地区,农技站采取股份合作制形式,与农户联营办农场,把农场嫁接到农民的承包地中,如江苏大丰三龙、新团等乡站采用农户以土地、劳力入股,农技站以技术、资金入股,优势互补、互利互惠。不过因江苏人口、资源与经济现状,目前以租赁型站场最为普遍。其他省区发展站办农场也必须因地制宜地解决站场土地问题。

(下转第 17 页)

后,应有翻番的效果);利润率,3%~5%(税后);利润,105~250万;回报率7%~25%。无疑,产权改革后,管理必然地要上台阶,销售收入增加,成本降低,附带立即增加了企业的资本即实力。所以,合理或较高的回报率是完全可能的。另一个是,作为内部职工,持股带来的根本性利益到底是什么?这是最重要的问题。也可以不搞产权改革,就象现在这种活法,等待政府来解决问题,但这不符合市场经济规律,也不可能。如果职工真正理解这层含义,真正清楚这涉及到今后个人利益和企业的生存与发展,真正意识到这是一次时不再来的自救,这时,产权改革成功的可能性就大大增加。所以,承认危机、警醒于危机、唤醒自救意识是产权改革成功的关键。

四、产权改革的基本方案和技术问题

搞民品的战略意义不仅在民品本身,而是要实现民品对军品战略性的支撑和支持,继续发展国防事业。从这层意义上讲,必须保持二者密不可分的血缘关系,不宜搞彻底性的出让股权。

我们将改革目标定在整个企业发生根本性转变上。为此,提出以下建议:

1. 产权改革宜以整个民品为对象,不在企业内部搞试点。因为搞试点,极易吃偏饭。弄不好还会搞成“拣苹果”。好苹果拣走了,烂苹果剩下甩不掉,又处理不了,留下后遗症,不好办。

2. 在全体职工范围内推开。这一点,应特别强调。全体职工中包括军品队伍。只有这样,才有全局意义,才能从制度上保证并长久实现以民养军。有些军工企业搞军民分立,以图找出解决军品历史包袱的办法。但是,因涉及企业本身的体制不深,如果军品形势再度调整 and 变化,那些军工分厂可能又要

面临困难。另外,军品部分如何继续承担军转民的社会责任,可能也是一个要探讨的问题。

3. 法人股与内部职工股的比例约为40:60。只有适当的比例,才有足够的风险意识,也有利于形成企业凝聚力。笔者认为,内部职工股以55%左右为宜。

同时,实施产权改革必须处理好若干技术性问题,包括股本结构和职工入股股本金的来源。职工股本金基本有5个来源:(1)优惠政策,吸引入股(如折价售股和配、送股),(2)行政措施,强行入股(如要求领导干部带头入股),(3)将特殊资金转入股本金(如额度较大的专项奖励),(4)将福利转为股本金,(5)将奖金部分转为股本金。

其中,(1)、(4)、(5)所占比例最大。而尤以后两条处理最为重要,可能涉及面也最广(至少全体在职职工)。实施这两条,更要注意技巧。

产权改革,技术操作十分重要。要坚持保证国有资产不流失,又要兼顾调动员工入股积极性。为使产权改革成功,一些妥协、妥善的技术处理是必要的,一些以将来利益吸引股东的措施也是必要的。但这些技术处理、措施、妥协必须以改制后国有资产能增值为前提。

实现产权改革,必然要付出代价、付出艰辛。对军工企业的民品,因为没有一般国有企业的高负债率和沉重的历史包袱,因此产权改革操作成本不会高,有可能仅以职工多年劳动积累的一小部分为代价。此外就是艰辛、风险和胆识。可以说,这是考验领导胆识和风险意识的时刻。说胆识,是指要做上面没有部署又有点开拓性的事。说风险,是指在改制过程中,必然会遇到“左”的和保守思想的阻挠,以至改制不顺利、不理想,甚至不成功,这就更需要我们周密筹划,一一化解。(责任编辑 王宏章)

(上接第14页)

2. 农场初建需要大量资金投入基础设施的建设,政府不扶持不行。各地农业部门可通过争取商品粮基地建设资金、以工补农资金、粮发资金、乡镇财政拨款和银行贷款、自我资金积累及集资等多种渠道筹措建设启动资金。

3. 站办农场既为实体,就要遵循市场经济的规则进行管理和经营,实行站长承包责任制。对农场生产应当定指标、定任务、定成本、定报酬并协调好试验与生产、服务与创收、积累与分配的关系,处理好国家利益、集体利益与个人利益的关系,对农场

实行规范化管理,使站场有良性运行的机制。

总之,站办农场是一个新创造,支持站办实体是增强其造血功能、使农技服务向产业化方向发展的重要措施。通过这些措施的实施,农技推广单位就有可能更好地“围绕服务办实体,办好实体促服务,搞好服务促发展”,为加速农业科技成果尽快转化为现实生产力做出更大的贡献。

(责任编辑 刘先曙)