

# 农技推广面临的矛盾及对策

## Problems on Agricultural Technical Popularization and Their Solutions

胡宝祥

(河北科技报社 石家庄 050021)

社会主义市场经济体制的逐步建立和完善,为农技推广事业提供了宝贵的发展机遇。同时,也引发了许多新的矛盾。研究这些矛盾及其解决的对策,对于尽快建立与社会主义市场经济体制相衔接的农技推广体制,对于农业的稳定与发展,有重要意义。

### 一、农技推广过程的长期性与市场调节短时性的矛盾

随着市场经济体制的建立,农技推广将受到市场供求关系的作用和调节。比如,某种农产品市场盈余,生产这种产品的某一技术可能要受冷遇。反之,市场上某一农产品短缺,生产这一产品的技术就便于推广,甚至不推自广。但是,这种调节和作用具有短时性。市场供求的信号,在一定时间范围内对某一农业生产单位可能是真实的,但就整个社会范围和一个较长时间的情况来讲,这种市场供求信号就可能具有片面性和失真性。比如,我国局部地区的、一个年度的粮食丰收,供大于求,市场滞销,不能代表全国范围的、较长期的粮食短缺现状。农技推广应当面向市场,根据市场提供的信号进行推广内容和手段的调整。但又不能完全根据市场供求变化情况进行改革,因为农技推广过程具有长期性,试验、示范、推广工作难以在短期内完成。一项新技术推广过程的完善,一般要有两年以上的时间。而几年之后,市场可能发生了很大的变化,原期望的“适销对路”的技术或项目,很可能变成“滞销”的了。

从另一方面看,农业科技推广所要解决的常常是中期或长期的农业经济发展问题,而市场反映的却常常是近期或即期的需要。所以,由市场信号直接提出的农业技术推广问题,往往就事论事,急功近利,这就需要采取有效的措施来协调。

如何解决推广过程的长期性与市场调节的短时性的矛盾呢?

对策之一:强化“预测”意识。决策者必须密切注意农业市场的供求变化状况,广泛收集信息,进行综合分析,使判断、决策具有较正确的预见性。

对策之二:强化“应变”意识。根据市场变化确定的推广内容和形式,不能只按原来的设想和计划一成不变,而应根据市场变化,不断更新,不断调整,要“摸着石头过河”,多方案并进,把力量集中在信息反馈上,以随机应变。重要的是及时发现失误,发现后立即实事求是地总结改正。

对策之三:长短结合。考虑到当前市场不健全和不完善,以及社会经济体制转轨中诸多矛盾因素的影响,农技推广的内容选择要长短结合。看得准的、有把握的,宜选择长线技术,投入较多的人力、物力和财力;变化较快的、看不很准的、把握不大的,宜选择短线技术,即投入少、见效快的。

### 二、推广人员知识结构相对专一、相对固定与市场急剧变化的矛盾

农技推广工作是由具体的人来完成的,这些人素质的高低、知识结构的构成直接影响农技推广工作的效果。市场经济主要依靠市场力量来进行资源配置,调整产业结构,因而农村产业构成会处于一种经常性的变革状态,对农技推广工作的需求也处于经常变化的状态。但是,我们目前的农技推广队伍形成于计划经济体制下,知识结构相对专一,人员构成相对一致,难以适应这种比较急剧的变化。这是因为:一方面调整推广人员的知识结构需要较长的时间,并且很难像调整生产经营行为那样经常予以调整。较长过程所形成的知识结构要更新或改行,也不是一件容易的事情;另一方面,补充具有市场所需知识结构的推广人员,有一个培养、选调的过程,也有一个较长的适应过程。

如何解决推广人员知识结构相对专一、相对固定与市场急剧变化的矛盾呢?

对策之一,以变应变,重视推广人员的继续教

育。鼓励推广人员努力学习,不断更新知识结构,主动调整自己,以适应市场经济的需要。各级政府要投入一定财力,支持推广人员脱岗进修、外出学习、购买书刊资料,定期邀请有关专家讲课辅导,帮助推广人员调整知识结构,以适应市场需求之变。

对策之二:以不变应万变,注意对推广队伍后续人员的能力培养。在推广人才的培养上,要注意基础理论、基本知识的学习,重视基本技能、基本素质的训练,提高人才培养的质量。特别是注重培养他们的自学能力、调查研究能力和对农村实际的适应能力。有了高质量的推广人才,无论市场如何变化,都能应付各种情况,立于不败之地。

对策之三:健全完善推广体系,稳定发展推广队伍。对一个人来说,事事熟悉、常常善变是很困难的,但一个专业合理、人才配置得当的队伍却不难做到。一个人,短期内掌握农技推广的“全活”不易,长期的工作实践则可以培养出许多“样样通”。所以,农技推广组织要组建集团军,“海、陆、空”皆备,要注意养“老兵”,保持农技推广队伍相对稳定。这样,才能满足各种不断出现的新需求。

### 三、农技推广的公益性与推广部门自身利益的矛盾

农技推广是以追求社会效益为主的公益性服务事业,它将农业新成果、新技术介绍给农民,使其不断获得新的知识和技能,并应用于生产过程中,从而增产增收。提高农民素质、追求社会效益,是其出发点和归宿。农技推广的这一属性不应随着市场经济体制的建立而改变,而应继续强化。

但是,处于市场经济中的具体农业推广部门和个人,又不可能不追求自身利益,努力增加个人收入,以满足日益增长的工作需求和消费需求。因此,也都在探索通过有偿服务和经营来创收。但是,面对千家万户的小规模经营,面对分散的服务对象,面对低下的农业收益,面对自然再生产和经济再生产交织、制约因素很多的农业,农技推广不可能多是有偿服务,有偿服务的领域是很小的,况且服务收费的标准也很难确定。围绕推广工作开展经营服务,不失为一种创收手段,也有不少好的事例证明这一手段的作用。但是,开展经营势必牵扯农技推广机构的精力,弄不好也易使农技推广偏离其正常轨道。因为其中有一个难以调解的矛盾:农技推广的具体部门可以围绕经营搞推广,可以利用自己手中的推广“权利”以赢利,可能把赢利多少作为自己工作的目标。目前这类例子和教训并不少见。

如何解决农技推广的公益性与推广部门自身利益的矛盾呢?

对策之一:制定具体法规和政策,保证农业技

术推广法的落实。要以立法形式保证国家和集体对农技推广工作的资金投入,而不以某位领导和某级政府对农技推广工作的好恶确定投入量。作为农技推广部门,要不遗余力地大力宣传来之不易的农技推广法,要广泛动员各种社会力量督促各级政府认真履行法律所规定的职责,要依靠社会舆论对违犯农技推广法的做法以谴责,做到违法必究。

对策之二:政府要保证农技推广的计划性投入。计划和市场,这是促进科技进步的两种手段,有各自服务于经济建设的不同目标和适用范围。对于社会公益性非常显著的农技推广工作,其经费还应主要靠政府的计划性投入。即使在实行市场经济多年的国家,也多是这样做的。在目前我国市场机制尚在形成的情况下,促进农技推广工作,加速农业科技成果向现实生产力的转化,期待于市场的只能是辅助作用。所以,农技推广部门、农技推广工作者自身利益的保证,还应主要靠政府的计划性投入。

对策之三:开展适当的经营服务,作为更好地开展农技推广的手段,但不以赢利为目的。为了防止本末倒置,经营工作与农技推广分开,“开方”的管“开方”,“卖药”的管“卖药”,不要合二为一。不如此,就不可能避免为“卖药”而“开方”的事情出现。

对策之四:鼓励社会各界赞助农技推广事业,像支持体育、教育那样去支持农技推广。达此目的,目前关键是加强对农技推广事业重要性、必要性的宣传,让全社会了解、认识这一事业。

### 四、农技推广工作的计划性与多元推广组织间竞争的矛盾

前面谈到,农技推广所要解决的常常是中期或长期的农业经济发展问题。这就需要制定科学的推广计划,如国家的“丰收计划”,各级政府依据当地实际制定的各种推广计划等。农技推广的效益因其直接性不明显,周期相对较长,没有完善的推广计划就难以协调各种力量达到最终目的。所以,农技推广工作的计划性在市场经济体制下不能削弱。但是,市场经济是竞争经济,实质上作为经济活动的农技推广不可能没有竞争,并且,竞争机制的引进可以促进农技推广工作,有利于打破干好干坏一个样的局面。目前,农技推广有多种组织形式,如各级农业技术推广站(中心)、农口大中专院校及研究单位的开发部门、供销社及各种培训与咨询公司、农民自愿组织的专业技术协会等。组织形式多,是农技推广事业繁荣的标志,必将促进农业科技成果的转化。在这些组织间,也无时不在进行着竞争和合作,我们应当创造竞争的局面鼓励竞争,而不能靠行政手段对某一方或限制或支持。但是,竞争本身的无序性与农技推广的计划性构成矛盾。如果处理

不好,往往会影响中长期推广计划的落实,出现某一领域“一窝蜂”、某一领域无人问的现象,从整体上影响农技推广事业。

如何解决农技推广工作的计划性与多元推广组织间竞争的矛盾呢?

对策之一:加强协调、注意调控。在市场经济条件下,各类推广组织都可能从自己利益出发选择推广内容、规模和形式,追求自己的最大利益。推广组织间的竞争,实际上是利益的竞争。如果这种利益竞争超过一定限度,往往会损害全局利益和长远利益。为此,政府要采用经济手段、法律手段和适当的行政手段调节市场,引导农业推广组织作出符合长远利益的选择。当然,这种调节应符合市场规律,尽量避免传统的指令方式。政府还要注意协调各类推广组织之间的关系,使其纳入农业推广这一大系统中去,用调整利益关系的作法来保证它们能够协调行动。从目前看,无论从数量还是从质量上,农技推广都不适应我们这个农业大国的发展需求,各类推广组织不是多了,而是远远不够,政府应鼓励各种社会力量参与农技推广。只要科学地调控和及时地协调,就不会因其之间的竞争而影响中长期推广计划的实现,相反,还会加快。

对策之二:建立公平、合理的竞争机制,反对和限制不正当竞争。市场面前,人人平等,各类推广组织间也是如此。无论国家、集体办的推广组织,还是民间的推广组织,都必须从客观实际出发,以社会效益为追求的根本目标,以科技进步为根本手段,才能取得存在的合理性。无论何类推广组织,都不能以大欺小,以强欺弱,靠不正当的手段占“地盘”。正确的选择是,在竞争中取长补短、相互促进、分开层次、形成网络,实现农技推广组织的结构优化。

对策之三:鼓励在利益一致的前提下联合。各类农技推广组织,都有其优势和长处,也有其劣势和短处。大专院校和科研院所的开发机构,信息灵通,手段高明,但不如各级农技推广站上下贯通,更不如农民专业技术协会接近生产实际,反之亦然,但三者联合即可相得益彰。应当指出的是,这种联合是“自由恋爱”,不是“拉郎配”,但政府及其相关部门可以作“红娘”,帮助“牵线搭桥”。

## 五、农技推广工作的艰苦性、奉献性与功利主义、拜金主义冲击的矛盾

随着市场经济的发展,人们的价值观念将发生变化,功利主义和拜金主义倾向将会进一步发展,个人主义和享乐主义也有可能膨胀,这会给农技推广队伍带来深层次的、持久的影响。人才流动机制的形成,使农技推广人员及其后备军——大中专毕业生有了重新择业和自主择业的机会,这种择业选

择往往是以获得更多的经济效益和物质待遇为目标的。因此,就农业、农村的实际情况看,农技推广战线将长期面临着稳定队伍、防止人才流失的问题。众所周知,农技推广工作特别是基层农技推广工作比较艰苦,其工作和生活条件与其他行业相比是较差的,其收益(主要指工资外的各种收入)往往少于其他行业,特别是在贫困地区,这种行业之间形成的反差更大,这不能不对农技推广工作者的心理、思想以至行为产生消极的影响。

长期以来,广大农技推广工作者以其奉献精神,兢兢业业地工作在比较艰苦的工作岗位上,成为农业经济发展的生力军。往后看,农技推广工作的艰苦性有可能好转,但与其他行业相比,不会有根本性的改变。在市场经济体制下,还需要把这种奉献精神发扬广大,与伴随市场经济而来的功利主义、拜金主义倾向相抗衡。

如何解决农技推广工作的艰苦性,奉献性与功利主义、拜金主义冲击的矛盾呢?

对策之一:弘扬敬业精神。农技推广是一项造福人民的伟大事业。农技推广工作者必须有强烈的事业心和责任心,立志为农技推广事业奉献自己的全部能力,贡献自己的聪明才智。事业心是一个人干好工作的主要动力,有了较强的事业心,工作中就不会为困难所吓倒,生活中就不会因艰苦而屈服,从而使兢兢业业、不图虚名、埋头苦干等农技推广工作者的传统美德发扬广大。

对策之二:力争改善农技推广工作者的工作条件和生活条件。这里有一个认识问题,即政府部门在重视农业的同时,必须给农技推广工作以优先的重视,这才是真正重视农业。道理很简单,科学技术是第一生产力,是农业经济发展的源泉和动力,农业的希望在于科技,潜力在科技。目前,一些基层农技推广人员的工作和生活条件非但没有改变,反而连原有的一些工作条件也给“改革”掉了,如“断奶”、把工作十几年的农民技术员辞回家等,这是一种短视行为,势必产生恶劣的后果。由于农业生产周期性长的特点,这种恶果可能产生得迟一些,因而人们对此还未引起应有的重视。有远见的领导,有远见的一级政府,应该从国情出发,从战略角度认识农技推广的巨大作用,为改善农技推广工作者的工作和生活条件尽量多投入一些财力和物力,以稳定人心,稳住队伍。

对策之三:完善奖励制度。对于长期工作在农技推广战线的同志,要设立荣誉奖;如同对待老教师那样,对于作出突出贡献的农技推广工作者,要给予重奖,要广泛宣传他们的事迹;在职称评定中,要确实为农技推广工作者网开一面,按照其实际工作特点制定评比条件。

(责任编辑 王宏章)