

棉花流通必须严格执行质量标准

Quality Standard in Cotton Trade

韩振东

(中国纤维检验局局长, 高级工程师)

十年来, 我国的棉花生产有了很大的发展。但是, 由于以公有制为基础的计划经济和市场调节相结合的经济体制和运行机制尚不完善, 近年来在棉花流通领域, 忽而“抬级抬价”抢购, 忽而“压级压价”停收, 出现了“棉花大战”的不正常现象。不按质量标准进行贸易, 是当前“棉花大战”中一个十分突出的问题, 它已经成为影响棉花生产和市场稳定的重要因素。这种状况已引起了各级领导、决策机构及有关部门的高度重视。在这里, 笔者仅从棉花流通中执行质量标准的问题谈谈对流通体制改革的一些看法。

“棉花大战”一个突出的表现就是不按质量标准进行贸易。这几年, 全国棉花平均等级变化之大是前所未有的, 高等级棉花比例波动之大也是空前的, 由此产生的经济差额高达 20 多亿元。这足以造成经济秩序的混乱。

不按标准贸易原因有三: 一是供求关系变化。例如, 棉花供不应求, 就出现以次充好, 提级提价的情况; 前几年供过于求, 也产生过压级压价的情况。事实证明, 市场供求变化受价值规律的作用, 直接影响标准的贯彻执行, 而且无论棉花是多还是少, 都不能正常地按标准进行贸易。二是价格固定不浮动, 势必把标准作“杠杆”, 完全颠倒了“本末”。本来标准是生产、使用、科技水平的综合反映, 是相对稳定的客观存在, 既是交换的依据, 也是制订价格的依据, 必须坚决管死。而价格固定的结果, 使利益有关方面把注意力集中在标准的“灵活”使用上。棉花进入流通领域, 在农商和工商这两个环节的交易中, 经常发生争等级的矛盾, 实质是间接浮动价格。用标准调节市场余缺, 显然是不正常的, 其结果十分有害。三是对不执行标准的, 没有提到法治的高度, 没有制裁措施。根据国家要求, 近来各地专业纤维检验机构在很困难的情况下积极地开展了“监督检验”工作, 查出了一些非标准交易, 但处理上却往往不了了之。

不按标准贸易给经济活动带来一系列严重后果。首先, 使价格扭曲。据商业部门的资料, 1988 年度山东、河北两省收购时, 每 50 公斤棉花高出国家定价 30~50 元。而商业以更高的价格转嫁给工业。纺织原料价格上涨, 纱布产品价格不可能稳定, 甚至造成轮番涨价的失控局面。这样, 一些部门、地方、企业得了利, 而国家的财力却被分散了, 损害了国家利益, 同时也损害了广大农民和消费者的利益。其次, 影响了经济效益。不按标准贸易, 必然给生产者以错误信

息。生产者觉得什么标准不标准, 反正多了就压级压价, 少了就抬级抢购。因此, 农民生产出好的原料, 也不会严格地按照技术标准的要求分等分级, 人为地破坏了原料自然等级结构, 影响了工业企业使用原料科学合理的配比, 当然不可能取得好的经济效益。同时, 对棉花优良品种的推广、应用, 也产生深刻的不利影响。第三, 对进一步深化改革极为不利。如果质量等级结构是扭曲的, 那么商业利润、工业成本核算、国家计划等, 都不可能建立在客观真实的基础上, 深化改革就缺乏科学的依据。

严格地按照标准贸易, 形成正常的纤维市场秩序, 唯一的出路就是深化改革。根据我国的实际情况, 纺织纤维的需求大于供给的状况将不是短期内能改变的, 真正做到有计划的商品经济还要有一个过程。因此, 对这类重要工业原料的农产品, 不应任其象一般商品一样在市场上自由贸易、自由议价、自由标准, 不能对供求双方“愿打愿挨”的现象放任自流, 而只能搞国家严格管理下的市场交易, 必须进行配套改革。笔者认为, 首先, 棉花经营不能搞多渠道的自由经营, 以防止不法商人从中渔利, 扰乱市场, 破坏生产; 也不能搞成单一渠道的独家经营, 否则官商合一, 垄断市场, 窒息竞争, 弊端甚多。应当是在继续发挥目前供销社经营主渠道作用的同时, 开辟农工商联合体(农民自己组织的)这个新的经营渠道。这样, 既能使棉花市场有竞争活力, 产生“合格”的经营者, 也能促进供销社改革的深化, 加快向成为农民自己的集体所有制商业发展。其二, 价格不能统死, 但也不能完全放开。可以实行两种价格, 由国家每年视市场情况规定。一种是计划价格, 一种是限制价格。限制价格主要根据市场供求情况确定。供过于求时规定最低限价以保护农民利益, 供不应求时规定最高限价, 以利工业生产, 维护国家和消费者利益。其三, 无论是哪个经营渠道, 也不论实行哪种价格, 都必须强制执行统一的质量标准。执行标准必须从严, 违犯标准者必须追究经济责任和法律责任。要建立稳定的纤维市场, 必须积极稳步地推行价格改革, 制定新的价格的依据就是质量标准。因此, 质量标准失控, 纤维生产和市场必然混乱。其四, 建立健全棉花流通法规体系, 并加强法治。严肃执法是纤维正常流通的重要保证。

(责任编辑 冷远猷)