

苏北农村的一些股份经济形式

THE STOCK-MARKET ECONOMY IN RURAL AREAS OF NORTHERN JIANGSU

王 江

本文是作者根据回国探亲期间随南京大学经济考察团在苏北盐城地区的调查情况整理的。

苏北农村自实行生产责任制以来,在总的改革经济的政策下,农业生产在联产承包制的基础上进一步演化,商品经济不断地渗透扩大,乡镇企业迅速发展,经济形势愈来愈趋于活跃。但囿于现有的所有制形式。经济结构、管理体制和各级政府的政策,农村经济的发展受到很强的制约乃至束缚。其中一个突出的表现就是所有国营和大集体形式的经济实体,尽管有资金、设备、技术力量和原料供应等各方面的优势,但经营效益普遍较差,而私有和小集体所有制单位,虽经营情况良莠不齐,但优胜劣败,平均来讲,效益都较高。但在现有情况下,前者不但不能得到调整乃至淘汰,规模反而不断扩大(与产值翻番的计划指标相一致),而后者多方受制,难以得到较快的发展。尤其是私有形式的经济,更受到多方面的压抑,包括法律、政策、行政管理等。加之自身的一些先天性不足,如规模小、资金少、原料困难、技术原始、积累慢等,发展极为困难。面对这样的形势,各种所谓股份经济形式应运而生。它们不同于西方完全私有化的股份形式,而是一种介于国有、大集体与私有形式之间的经济形式。它们的主要特点是股份相对固定化,股份所有者对股份不享有绝对支配权,如不能转让,抵卖等。而且股份所有者与企业经营的关系非常薄弱。这类股份经济形式是在现有制度、政策的隙缝中发芽、生长的,并无统一的形式,本身也在不断变化,但蔓延速度很快,几

乎已遍及农村经济的各个领域。

乡合作基金会

随着联产承包制的进一步变化,农业生产进一步个体化了。农户承包一定面积的土地,除每年要向国家交售一定的农产品(粮、棉)外,其他一切经营全由自己安排。这就使得原有的“三级集体所有”经济形式进一步瓦解。原来归集体所有的各种物化的生产资料和非生产资料失去了其存在的基础,因而大部分被折价变卖了。所得的资金加上原来的集体积累和生产资金便成了新的集体资金而退出了生产流通领域,处于游散、呆滞状态。加上原有行政管理中的资金管理全无章法,极度混乱,造成了资金的快速流失。在这种情况下,很多乡产生了所谓合作基金会的组织。把这些集体资金清理后,作为合作基金,并将其折股到户,明确其所有权,而由合作基金会统一管理。折股采用劳动股、“田亩股”和“人口股”三种计股方法。50%按前十年的劳动工日折算,30%按年前承包面积折算,20%按原有在队人口折算。基金会在行政上受乡政府领导,但独立设有监事会和理事会。理事会是基金会的日常办事机构,设主任、会计、出纳等。其雇佣仍主要通过行政渠道。监事会则由股东代表组成。每位股东代表由村民小组选出,监事会也聘有财会、司法人员,对基金会的经营进行监督和指导。基金会对资金只有管理权,进行本乡范围内基金的借贷、回笼、立据计

王江 (Wang Jiang) 美国宾夕法尼亚大学华顿(Wharton)商学院中国留学生。

息等。新近又出现乡基金会之间的融通。基金会本身无自身积累,不上交利润。其所赢50%按股实行保息分红,40%作增值金,10%作风险保证金。基金会的股份相对固定,不得加股、抽股、转让、抵账。基金会的出现,为原有集体资金的管理找到了一条出路,并使这部分资金得到了有效的利用,对于农村的扶贫,生产和生产借贷的发展都起了积极的作用,也增加了农民的收入。目前的合作基金会有明显的过渡性,当剩余的集体经济形式进一步消失以后,它最终要让股份自由化。那时它有两种可能的命运:一是瓦解消失,作用完全为信用社所取代;二是发展演变成一种有别于信用社的信贷组织,进行区域化的、小规模、更为灵活的生活、生产借贷,与信用社起互补的作用。

新性质的供销社

农村供销社原先很有点“官商”的味道,它不仅是农副产品的主要收购者,而且是农村生产、生活资料的主要供给者,被称作农村商品流通的主渠道。但随着农村商品经济的不断活跃,这种地位受到了严重的挑战。首先是私人商贩和货栈的大量出现,夺去了其大部分生活用品市场。其次是许多企业,如化肥厂、农机厂直接到乡镇设立供销社,成了供销社在生产资料市场上的主要竞争者。这样,供销社的经营范围萎缩,垄断利润消失,不得不作出反应。在苏北大部分农村,这个改变有两方面:一是完全将供销社划作商业实体进行经营、核算;二是恢复供销社的集体经济性质,并在所有权上进行整顿,将原来的集体所有部分作为股份,并具体折股到村民小组,同时也允许个人入股。但到目前为止,这个股份化的过程尚未完成,仍有下列一些问题。首先是原来公有的资金资产未能以股份的形式明确下来。这就带来一系列的问题,如经营权基本在原来的行政管理者手里,私股股东们的作用很小;在分配上,分红的部分很小,大部分利润作为自身积累和上交乡政府。再就是股权并未彻底落实到户,而仍以村民小组为单位,所有权不够明确,仍有以前生产队作为基本核算单位的影子。这些都使得供销社仍有半官办的性质。这除了历史原因外,其经营范围和方式也起着重要的作用。在许多乡,目前又在酝酿着供销社股份化的进一步进行,如股份下放到户,允许有偿转让,从而允许私人大股的出现;进一步使之与乡行政分开,让私人股东更多地直接参加管理,利润分配上更多地体现股东利益等。照这样发展下去,供销社很可能发展到股份形式的公私合营商业实体。

供销社—户联营企业

农村商品经济发展以后,一些手工业和半手工业者,以及有技术和有经营能力的人,很想兴办一些有一定规模和生产能力的、以农副产品加工、初级生活用品和小生产资料生产为主的作坊、厂子,以满足当地市场需要。但他们在资金、原料、销售等方面都有一定困难,而供销社经过变革后,急切想开辟新的营业领域,改善经营。它正好在上述方面有一定的优势,故而两者结合,产生出一批小型的企业。这些企业由供销社和专业生产者、经营者合股投资,投资方式除资金外,还可有厂房、设备,乃至原料,另外再招雇工人。专业生产者同时受雇作为企业的全权经营者,并按经营情况以工资形式领取报酬,年终净利再按股分红。红利和留成的分配由专业生产者和供销社代表以股东身份商量决定。供销社进行的供销经营部分也收取经营费。这类厂子虽出现不久,但很有活力。大多经营情况好,效益高,人民得益,经营双方获利。这类厂子已有向其他行业扩展,市场逐步外向的趋势,大大促进了农村工业的发展,并且促进了供销社向多种经营的企业实体转化。但这种类型的厂子仍局限于以供销社为中心,而供销社目前的经济实力很有限,使得它们的发展受到一定限制。

乡镇联营厂

在乡镇企业的发展中,尤其是在受到地理因素制约的时候(如沿海的盐场、水产养殖场、草牧场等)有时需要靠数个乡镇之力,这样就出现了乡镇联营的情况,这时土地起了重要的作用。联营的方式是参办的乡镇以股东身份组成董事会式结构,代表投股者的利益。而分股的方法则按各乡投入的土地面积及其利用价值和投入的资金计算。企业的经营则由一个营业机构(如盐业公司,某某公司等)来规划。具体的执行,各股东都要履行一定的义务。董事会对经营有指导、监督的权利。股东可以随时抽股,但由于受到土地所有权的限制,不能转股、卖股。利润的支配,由经营部门提出方案,但董事会有最后决定权。对企业的发展计划也是如此。红利部分由各乡镇按股分配。这些企业通过联办的方式,利用生产的规模效果,有一定的收益,但也有很多困难。主要是没有一套有效的方法来协调各股东之间的利益,加上抽股随便,造成各股东只顾眼前利益,不顾长远利益的情况,而所经营的行业大多生产周期较长,基本建设规模较大,这就使得企业的发展受到很大阻碍。不过这个问题在土地所有权、使用权问题根本解决以后,将会随之解决。

集资办厂

自国家信贷紧缩以来,乡镇企业的发展受到很大抑制。在银行贷款困难的情况下,出现了大量集资办厂的企业。其资金构成除一部分银行贷款外,主要有三种:一是来自其他企、事业单位的借款;一是县、乡政府的拨款;再就是工人带资进厂的股款。第一种及第二种资金的一部分,是明确以借贷形式要定期偿还的,而第三种资金和第一种资金的一部分则以股份形式固定下来。在第二种资金中,有一部分既不算贷款,也不算股份,但却无形地赋予各级政府分享企业收益的特殊权利。这种企业的所有结构较为特殊。一者,名义上招入的合同工人是厂子的实际股东,是企业的拥有者,而其他出资单位则最多是债权人;但实际上,股东们的利益得不到充分的体现和保证。在经营上没有一个董事会之类的股东代表机构来代表股东们的利益,监督、指导企业的经营情况,往往连工会一类的机构也没有。工人们虽然有雇员和股东的双重身份,但实际上只有雇员的一面得到承认。在分配上股东们没有决定权,只在经营者决定了分红方案以后,按股得利。再即对经营机构的人事、权限,股东们也无决定权(小厂子好一些),股份也是相对固定的。但即使这样,股东们仍表现了对厂子发展的极大关心,不仅因为他们的收入与厂子的经营情况直接相关,而且因为他们的股资(相对来讲往往是笔不小的数字)与厂子的命运密切相连。对企业经营者造成的压力不同程度地促进了企业效益的提高。在经济立法和

乡镇企业管理体制进一步完善的时候,这类厂子可能会逐步演化成较为成熟的股份企业。

在苏北农村,还存在一些其他股份经济形式,如联产办企业等,不过目前所占的比重还不是很大。

所有上述股份经济形式,一些是从以前的集体所有形式演化而来;一些则是较新的形式,仍处于发展的初步阶段,在法律上并未完全得到承认和受到保障,发展上受到很强的、多方面的行政干预,其本身也有很多毛病和不合理的地方。最突出的一点就是虽然它们在不同程度上明确了企业的股份所有形式,但所有权尤其是私股所有者的权利得不到合理的体现;而在股份占有上,仍有平均主义的色彩,往往股多份小,且相对固定,难以转移。这使得企业的长远发展受到影响,往往只注重近期效益,忽视甚至牺牲长期效益。但是应该充分肯定,这些股份经济形式的出现,有着非常积极的效果和影响:它使得企业的效益与企业成员的利益进一步结合,促使企业逐步转向以经济效益作为经营的首要目标,从而提高了企业的经营效益。它使得企业的经营在不同程度上受到民主监督,促进了经济实体和政府行政机构的分离,在所有制的改革方面也进行了积极而有成效的尝试。可以相信,随着我国市场经济的进一步发展,以及生产关系上的进一步变革,这些股份经济形式将会不断地发展、完善。

(转载自中国留美同学经济学会《会员通讯》)

(上接55页)如果效应是间接的,那就不易估计。

遗传信息能否转移,也应考虑在内。在自然条件下,能和作物杂交的杂草很少。而且自然界本来就有天然杂交。所以遗传工程作物的杂交,不足为虑。遗传工程作物如果能和杂草杂交,那就值得忧虑了。微生物不用通过杂交就可以传递遗传信息。在自然界发生这种现象的可能性有多大,还不清楚。

总的说来,外放遗传生物的危险性不大,但不等于没有危险。

六 美国、日本生物技术近况

美国由国立卫生研究院制定了安全条例,由食品与药品管理局管理人药、生物试剂、食品添加剂、医用器械、农药、就医用药;由环境保护局管理杀虫剂、危险化学药品、环境污染源,估计遗传工程生物对环境的危害;美国农业部则管理动物用生物制品及各种农业上的重要生物。美国1980年由最高法院立法,遗传工程微生物可以申请专利,

但需附样品;对高等动、植物,没有明确规定。美国目前大约有二百家生物技术公司,但许多基本技术都由大学实验室和其他研究机构去发展。大学和工业的结合,把大学教育和国家需要联系起来,但也出现了一些分歧,例如工业需要保密,要掌握专利权,要对研究工作进行商务安排,而大学除了拿到一些研究经费外,其他还有什么好处,并不那么明确。

日本生物技术的发展,对美国的领先地位提出了严峻的挑战。日本政府已经把各公司组织起来,进行联合研究;并对生物技术的研究、开发,投下了大笔资金。日本把财力集中放在应用研究上,例如发酵技术。而美国政府的资助,目前主要用于基础研究。日本也选送人员出国留学。美国则很少派人出国留学。在美国,遗传工程与生物技术之间的情报交流十分频繁。日本就差得多。日本也向美国购买一些生物技术,所以日本生物技术发展很快。

(童克忠 编译)