



信贷资金
管理篇

农村金融工作要适应 农业联产承包的需要

(1983 年 1 月)

我们黑龙江省农村多种形式的农业生产责任制正在普及、完善。特别是统包结合的承包到户责任制，在许多地方越来越成为主要形式。实行承包到户的地方，由于一家一户成为相对独立的经营单位，商品由各户直接出售，这就使农村中的生产、分配、交换、消费各个环节发生了一系列新情况、新变化，给农村金融工作提出了许多新课题、新要求。农村金融工作如何跟上这一形势，适应这场变革的需要？这是当前一项急需研究解决的问题。这里就此提出一些初步的看法，与大家共同探讨。

一、承包到户责任制正在迅猛发展

从尚志、五常、甘南、泰来等 9 个市县的调查情况看，统包结合的承包到户责任制，正在由少到多，不断涌现，发展迅猛异常。这 9 个市县（基本都是杂粮区）共有 11 215 个生产队，去年春起实行承包到户的有 2 811 个队，占生产队总数的 25%；入秋后的统计，发展到 4 872 个队，占 43.4%。特别是自从省委提出“实行哪种形式的责任制，要尊重群众的意愿，由群众自己选择”以后，人们进一步解放了思想，放开了手脚，要求实行承包到户的越来越多。从 9

个市县摸底情况看，今年承包到户的生产队将发展到 8 446 个，占 75.3%。其中甘南县可由去年的 14.7% 发展到 90%；泰来县由 30.5% 发展到 94% 尚志县由 60% 发展到 95% 以上。

许多地方的实践证明，凡是实行承包到户责任制的，都尝到了甜头，得到了实惠。在自然条件和经济条件基本相同的情况下，实行不实行联产承包到户责任制，产生的结果全然不同。有的一样受灾 可是由于实行了承包到户责任制 结果就少减产 不减产 甚至夺得丰收。一般来说，凡是承包到户的，粮食产量都大量增加，商品率显著提高 收入成番论倍增长 债务减少 存款增加 社员开始富裕起来。群众说：“种了承包田，一年顶三年”；“包干到户，一年就富”。现在，农村确实出现了一个前所未有的、欣欣向荣的新局面。

上述情况表明，承包到户责任制，具有很大的吸引力和很强的生命力。无论山区半山区还是平原地区，无论旱田队还是水田队，也无论是穷困地区还是机械化装备水平较高的经济较发达地区，都在搞各种不同形式的联产承包，特别是承包到户责任制，它已成为我们黑龙江省农村生产责任制的主要形式。

二、信贷、结算工作如何适应农业生产责任制发展的需要

承包到户责任制的实行 给农村中的生产、分配、交换、消费各个环节带来了许多新的变化，给银行工作也提出了许多新的要求。对其他各种形式的责任制，不论是统种分管的、还是小段包工的等等，由于以队为核算单位和分配的形式不变，所以贷款的形式和结算，也只能是对队不变。对这一点，各级农业银行和信用社干部都是比较明确的。现在的问题是，承包到户以后，一家一户作为一个生产单位 产品由各户直接出售 经济关系变了 信贷、结算到底怎

么办？做法不一，看法不同，这里集中争论的焦点有三个：

一是贷款贷给谁，坚持什么条件？

从已经实行承包到户的地方看，贷款发放形式有三种：一种是户用队借队还；另一种是户用队借户还；再一种是户用户借户还。实践证明，前两种共同的弊病是：第一，贷款发放人为拐弯，贷款与用款脱节、服务与监督脱节，有些队干部偏亲向友，多占多用，造成许多资金的分散和浪费。第二，不利于自力更生为主方针的贯彻，如有的在发放化肥、农药、种子贷款时，不是谁需要贷给谁，而是按亩平均分配，一律都贷。这样，社员吃的仍然是平均主义的供给饭，助长社员“等靠要”的依赖思想。第三，贷款争着要，“不要白不要”，还款互相攀，谁也不想还。第四，由于队借户用，或因分配不均，或因出错出差，有些贷款无法落实。有的不认账，纠缠不清。

我们认为，贷款的发放，必须坚持“谁用谁借谁还”的原则，按照核算形式、分配方式这两点来确定贷款对象，即不论实行哪种形式的责任制，凡是由队统一核算、分配的，贷款一律对队，由队承借承还；凡是以组核算、分配的，贷款就到组，由组承借承还；凡是承包到户的，贷款就直接到户，由户承借承还。

为了提高贷款的经济效益，对承包户贷款的掌握上，必须坚持：（1）对实行承包到户的与实行其他形式责任制的贷款，一视同仁，资金统一计划，统筹安排，适时发放。（2）发放贷款，一律以各户与队签订的承包合同为依据，对不按国家计划办事，不签订、不执行承包合同，不接受或不完成统购派购任务的不予贷款。（3）积极支持商品生产的发展。对发展粮食和多种经营商品率高的优先，没有商品出售的从严，以至不贷款。当前要特别注意扶贫致富，对劳而苦干、决心改变贫困面貌的社员，要“雪中送炭”，帮助他们开拓生产门路，发挥他们的优势和专长，使他们尽快富裕起来。（4）发放贷款，对守信用、能积极主动归还的，要优先支持；对信用

较差、归还贷款没有十分把握额度又较大的，必须有可靠的担保人才能贷款。对不讲信用，一贯赌博、游手好闲、不务正业的不能贷款。任何单位、个人不得强令银行、信用社发放贷款或限期收回贷款。

二是陈欠贷款怎么落实，由谁承还？

经验证明，实行承包到户的队，在生产关系变革的时候，必须同时落实陈欠贷款，决不能把陈欠贷款悬空起来。任何单位和个人，不得以任何借口阻挠落实贷款债务。落实的标志应该是：承认债务，落实还款资金来源，签订分期还款合同，办理延期还款手续。债务不落实的，不宜发放新贷款。

至于陈欠贷款具体怎么落，目前大体有两种不同的主张。一种是，随着承包到户，陈欠贷款也应随着落到户，由户承还。与此相反的另一主张是，坚持债权债务关系不变，陈欠贷款仍由生产队负责归还。理由是：第一，虽然已承包到户，但主要生产资料如土地的公有制没变，生产队仍发挥着组织生产、指导生产的作用；第二 如果落到户 矛盾很多 不利于调动农民生产积极性 不利于生产责任制的巩固和完善，不利于陈欠贷款的尽快归还；第三，事实上，也很难落实到户，因为造成陈欠贷款的原因很复杂，有生产瞎指挥造成的，有连年遭灾积欠的，加上农户的迁出迁入、走死逃亡等因素，陈欠贷款无法落实到户。绝大多数生产队对陈欠贷款不仅以债还债，而且也有可靠的资金来源，诸如：(1)各承包户交队的积累；(2)固定资产的变价款；(3)当年生产费实物部分的变价款；(4)队办工副业收入；(5)生产队收回的“三项”欠款。

我们认为，落实陈欠贷款，要体现有利于调动群众还款积极性，有利于陈欠贷款尽快归还。因为陈欠贷款情况复杂，因此落实时必须因队制宜，区别对待。凡是生产队有资金来源，集体收入能够抵偿贷款债务的可由队承还；生产队只能承担一部分的就承担

一部分 其余的可由户分担 陈欠贷款不多 社员也愿意接受 并能在短期内还清的，可以落实到户，合理分摊，由户偿还。

三是交售农副产品的价款怎么结算？

在收购农副产品价款的结算上，是付给现金还是转账结算，始终是争议的焦点，特别是承包到户以后，矛盾尤为突出。去年，由于我们对总行“要现金给现金，要转账给转账”的精神理解不全面，曾片面强调了转账结算的一面，结果有些地方出现了卡的过严、统的过死的问题。有的不加区分，一律对待，连小额、零散的价款也不予支现，弄得群众意见很大。有的地方把转账结算作为各部门强行扣款的手段，强令银行扣收各种款项，甚至有的连违背计划生育的罚款也让银行扣收。这种做法，不仅影响了银行、信用社在群众中的信誉，而且也挫伤了农民交售农副产品的积极性。

实践证明 结算工作涉及面广 政策性强 搞的好与坏 关系到生产责任制的稳定和完善，关系到调动农民生产和交售的积极性，孤立的、片面的强调转账结算是不对的。

转账结算，是建立在商品经济和货币信用关系比较发达的环境基础上的。农村实行承包到户责任制后，承包户作为相对独立的生产单位，对其农副产品出售的价款结算，应由承包户自行选择，愿意要现金给现金，愿意转账给转账。

不论采取哪种结算方式，都要有利于正确处理国家、集体、个人三者利益关系，有利于调动群众向国家交售农副产品的积极性。要尊重群众意愿 坚持“谁交给谁”，“谁的钱入谁的账 由谁支配”的原则，在非各方同意并正式委托条件下，银行、信用社不代任何部门、单位和个人扣收款项。

三、下伸信用机构，充实一线人员

农村普遍实行联产承包到户责任制以后，农业贷款对象成几

十倍地增加，贷款结构也发生变化，并且现金收付量显著增大，结算工作量也大量增加。这些变化，要求我们农业银行和信用社的工作，不只要在生产环节上支持生产，还必须从生产、分配、交换、消费各个环节上，从农业生产的全过程上予以支持。既要积极支持农民走专业化、社会化的道路，提高商品率，又要支持农村初级加工业、商业、运输业的发展，以及未来的精深加工业和产业化的发展；既要支持新农村的建设，又要支持作为商品集散地的小集镇建设。这就要求我们在筹集资金上、贷款管理上、资金使用上、经济效益上，都要有一个新的突破，开创一个新局面。按照这个要求，从我们系统的实际情况来看，不仅在思想、作风上有不适应的问题，而且在机构、人员上尤为不适应。早在 1956 年合作化初期，以乡建社，信用机构较普及，群众较方便；后来，随着乡政权的撤销，人民公社的成立，合并了一批信用社，后来形成了现在的一个公社设有一个信用社（与银行营业所合署办公）机构往上合，人员往上飘，官办作风越来越严重，加上许多大队一级信用站作用发挥不够，不便民的问题越来越突出。从信用社干部队伍看，也是“一少、二新、三弱”。我省现有信用社干部 4 883 人，平均每个信用社 4.4 人，比辽宁、吉林大体少 3—4 人。新手约占一半，不能独立工作的占 41% 多。这种状况，与生产责任制的发展很不适应。为了解决这个问题，我们的意见：

第一步，整顿和加强信用站。对比较好的信用站，要扩大业务范围，做到能存、能支、能放、能收，使其不断地得到巩固和提高；对较差的信用站，要抓紧进行整顿，有什么问题解决什么问题，限期整顿好；对没有信用站的空白点，要尽快建立健全起来。经过整顿，都要逐步达到“四能”的要求。对薄弱站、不具备办理贷款条件的，不能给其放款权。

第二步，机构下伸，业务下放。信用社机构的设置，应该是小

型多设 深入农村 接近群众 经营灵活。以市县为单位 结合信用社体制改革，搞好建立信用分社的试点，取得经验后，再行推开。信用分社要单独核算，实行权、责、利相结合的承包制。

第三步，由省行选一两个县，进行信用社体制改革的试点。恢复“三性” 扩股分红 实行民主管理 群众监督 真正把信用社办成名副其实的集体性质的合作金融组织，或真正成为股份制的金融机构。

为了适应新形势的需要，除了加强对基层所、社干部的培训，提高政策业务水平 转变作风 发扬“背包银行”的老传统以外 还要相应地增加一批脱产的信用员。来源：按照条件，就地挑选，通过考试考核，择优录用。就地吸收的这部分人员，要与现有信用社干部有所区别 实行合同制 不改变农村户口 不吃商品粮 不拿固定工资。

（多人合作 作者执笔 原载《财贸经济研究》1983 年第 1 期）

关于“两户”发展状况 与银行对策的调查

(1983年3月)

农村“两户”(专业户、重点户)的出现和发展,不仅促进了农村经济结构的变化,而且也对农贷资金的投向乃至整个农村金融工作提出了新课题、新要求。为了弄清一些问题,最近,我们同绥化区行几位同事一起对海伦县“两户”的发展情况、存在的问题和银行应采取什么对策等方面,进行了调查研究。我们重点深入了中心、联发、共和、永和等公社,分别召开了有大小队干部参加和不同类型农户参加的座谈会;走访了一些专业户、重点户,并搜集全县的有关资料进行了综合分析,形成了一些初步看法。

一、“两户”的现状与发展趋势

农村普遍实行联产承包责任制后生产力得到进一步解放,为“两户”的涌现和发展创造了条件。从调查情况看,“两户”的形成和发展,有以下几个突出特点:

一是起步快,迈步大。党的十一届三中全会以来,特别是中共中央关于发展农业的“两个文件”下达后,海伦县的“两户”开始涌现。到1982年末,全县已有8203户进入专业户、重点户行列,占全体农户的6.3%。今年初全面实行“双包”,不过半年功夫,两

户'已经达到 22 156 户,占总承包户的 17.17%,占全体农户的 16.9%。目前,许多一般承包户奋起直追,纷纷步入“两户”群体。据调查预计到今年末,“两户”可发展到 3.5 万户,占总承包户的 28% 占全体农户的 26.8%。县里根据考察摸底,打算统筹规划“两户”的发展这样“两户”的数量到明年底可望达到 5.2 万户,占总承包户的 41.6%,占全体农户的 37.8%。我们认为,这个发展估计是有条件实现的。

二是“两户”遍布农村各个生产经营领域,带动了农村经济的全面发展。据县里的最新统计和对 10 个公社的抽样调查显示,在农村“两户”中,从事种粮食的占 12.1% 种经济作物的占 7.9%,搞各种养殖业的占 67.5% 搞商业服务业的占 3.8% 从事各种加工业的占 2.4% 从事运输业的占 1.4% 其他的占 4.9%。可以感到,农村生产经营的各行各业几乎都有专业户或重点户的存在,他们逐渐成为各业发展的骨干力量,还能满足群众需求,起到拾遗补缺的作用。有些项目过去依靠国家或集体来搞现在由“两户”来干了。被调查的联发、中心两个公社,除各村、屯较普遍办起了个体油、酒、米、面加工和“三铺”(成衣铺、木匠铺、修理铺)“两房”(豆腐房、粉房)外,还应群众需要出现了 17 个打井专业户(兼加工水泥管),为农民承包打井,随叫随到。联发公社 18 个运输专业户,都是农民自买汽车、胶轮拖拉机办起来的。他们往城镇送红砖、砂石,返回时给供销社拉货捎脚等等,促进了城乡的物质交流。城镇冬春季缺细菜,这个公社的 31 个塑料大棚种菜户,不仅供应县城蔬菜,而且还远销大庆市。看来,农村“两户”的发展既方便了群众,搞活了农村经济,又促进了城乡市场的繁荣。

三是“两户”在农村中起到了示范带头作用。在调查中,到处都能看到党员带群众、干部带社员的行动和亲帮亲、邻帮邻、大家帮穷人的新气象。短时间内,出现了养猪屯、养兔屯和奶牛村等。

如联发公社强力大队去年还没有养兔户，今年初两户人家开始养兔，大家看到养兔出力少来钱快，都纷纷向这两户人家要兔免兔，有的还到村外“淘澄”只几个月功夫，全村 80% 多的农户就都养起兔来，现在存栏达到 6 200 只。

四是“两户”绝大多数先富起来，而且富得较快。丰山公社丰年大队有 3 个年收入万元的户，6 个 5 000 元以上的户，都是专业发家，一年致富的。在致富道路上，还发现这样一种势头，即一般承包户走向富裕过程中，总是要搞家庭范围的多种经营。有的种粮大户兼种烟、种菜，养猪户兼开豆腐房、粉房，加工水泥管户兼打井、运输等等，可谓一专多业。永和公社永和大队，在收入 5 000 元以上的 5 户中，除了 1 户是专养奶牛的外，其余 4 户均是一业为主、兼营其他。

上述情况表明，海伦县的“两户”如雨后春笋般地涌现和成长，具有很强的生命力。它的根本原因在于党在农村的经济政策的放宽和落实，尊重了农村商品经济发展的客观规律，为市场发育创造了越来越和谐的条件。可望今后农村专业经济会有一个更大的发展，具体理由：(1)该项工作普遍列入当地党政部门的议事日程，普遍都有推进发展的规划措施，并能逐步着手解决“两户”发展中存在的一系列阻碍和困难问题；(2)“两户”受到社会的支持和赞扬，他们几乎都是劳动致富，有群众基础；(3)“两户”的商品率高、收入高，经济实惠大，对农民有巨大的吸引力、带动力；(4)今后粮食生产将有一个大发展，粮食基础雄厚了，必然会为其他专业经营项目的发展提供更大的可能性。

二、亟待解决的问题

“两户”的大批涌现和发展，将对振兴农村经济产生深远的影响。其重大意义和作用，已开始为广大农村干部和农民群众所初

步认识。但是同其他新事物的出现一样并非一帆风顺，“两户”在成长中也有一系列问题和要求，需要有关方面帮助解决。当前，比较突出的有：

第一，饲料问题。海伦县地处杂粮产区，农业开发较早，耕地面积很大近 400 万亩，但可牧草原很少，不足 14 万亩，畜牧业发展的自然条件有限。近两年，由于多种经营的发展，草食动物增加很快，目前全县已有牧养黄牛 6 073 头，绵羊 103 706 只，奶山羊 43 095 只，奶牛 8 000 余头。牧畜数量已远远超过拥有草原的载畜能力，在很大程度上限制了牧业的发展，所以出现了有的养羊户因饲草困难把羊杀了，有的养奶牛户，苦于填不饱牛肚子不愿再养了。为此，今年县里已不得不放慢发展畜牧业的速度。如何解决这个问题？他们正在组织人力深入研究和论证，拟采取发展青储饲料生产的方式，逐渐变放养为舍养。设想种植青稞 3 万亩，若亩产六七千斤，3 万亩青稞产量可顶 200 万亩草原。但是，放养变舍养，青储设备、技术、资金问题，畜舍建设问题等等还需要进一步研究。

第二，农副产品加工能力问题。在这个问题上，海伦县目前突出的是奶制品和兔肉加工能力不足。县里现有奶制品厂生产品种单一，品质差，销路不畅，资金周转不开，目前拖欠的农户奶汁款长达四五个月不能支付，影响了农民养牛交奶的积极性。养兔业发展很快，入秋后将有大量的商品兔交售，眼下县里只有一家社办冷冻兔肉加工厂，而且设备简陋，卫生条件差，不符合出口要求。类似加工问题不能很好解决，必将抑制养殖业的继续发展。

第三，商品流通渠道问题。就调查情况看，“两户”和多种经营的发展，对农村商品流通环节冲击很大。一是农户需要种畜，商业供销部门还没能组织供应或满足需要。前不久，联发公社百发大队自行组织去辽宁买种兔，因为货少包不了车皮，发运很困难，他

们几经周折，最后只得自己去汽车往回拉，结果兔子还没到家，就死掉许多。二是某些饲料的供应还不及时间，品种也少，质量差。三是收奶站不普及，有的收奶集中地方还没有设点。据反映，去年有个别的养奶牛户奶卖不出去，成桶倒在壕沟里或喂牲口了。四是随着农村商品生产的发展，某些商品品种销路还没打开。譬如兔肉供应外贸，受外贸市场制约太大，必须着手开辟县内、省内、国内市场。“两户”的发展，需要充分的市场预测和周密的组织引导，搞好农副产品的全面推销，使他们的劳动价值得到充分实现。

第四，保险问题。所到之处，农民纷纷提出提供保险的请求。最急需的是大牲畜保险。比如养奶牛户，一头牛上千元，农民把它视作“命根子”、“摇钱树”，万一“夭折”了，对他们的打击是极大的。共和公社现有奶牛 518 头，去年开办奶牛保险以来，已有 103 头参加了保险。共青团六队李强，去年 9 月买两头奶牛花了 3 000 元。参加保险后，偶然一次两头牛吃了生牙子的土豆全被毒死了，及时得到保险赔偿 2 035 元。事后，队上所有养奶牛户都要求参加保险。在付赔偿费的当场，就有 3 户养牛户参加了保险。据了解，目前全县只有 3 个公社由农业银行营业所代办保险业务，发展潜力很大，有必要扩展业务，搞好服务。

第五，资金问题。资金紧张，是“两户”发展中的普遍现象。海伦县由于去年农业歉收，农民手头空，银行、信用社农业贷款的投放能力减少，所以今年显得更紧张了些。在资金缺口大的情况下，今年该县的农业贷款发放，重点用于保种地，确无余力支持多种经营。以养兔为例，要办成个养兔专业户，垫底钱就得 400 ~ 500 元。同心公社双全四队，今年有 40 户报养兔专业户，因资金解决不了，只落了 21 户。

三、对农村金融工作提出的新要求与我们应采取的对策

从对海伦县的调查情况看，当前一些地区农村“双包”的普及和“两户”的大批涌现、发展，使当地的经济关系发生多方面的重大变化，普遍要求农业信贷资金发挥更大的调节作用。这就需要我们采取有效对策，起码要做好以下几项工作。

（一）加强调查研究，合理确定农业贷款投放重点。随着农村“两户”和商品经济的日益发展，在今后两三年内对农业贷款的资金需求是增加的趋势。因此，农村金融部门要在所辖的业务区域内搞好调查，摸清底数，对贷款投向和结构有个总体安排，做到准确地确定不同地区、不同时节贷款投放重点、紧缩项目和应对措施。还要注意情况的变化，处理好各方面的矛盾，不同情况，区别掌握，随时调整贷款结构，保障合理需要，安排好生产资金。

（二）健全信用机构，改进建户与结算办法。“两户”及其他农户眼下对农村金融机构的基本要求，是方便他们的借、还、存、取。当务之急是从有利于生产、方便群众出发，搞好机构下伸，切实抓好信用站建设，加强和完善大小队的信用组织，补充和协助银行营业所、信用社办理好放、收、存、支等业务。

“两户”一般是农村中经济活动较多的户，其中某些户购销往来经常发生，他们要求能在银行、信用社建户，办理转账结算等业务。我们认为，应该支持他们的正当要求，按政策讲条件，提供好建户结算和其他各种中介服务。

（三）设立经济档案，加强信息指导。“两户”的发展需要有充分的市场信息供参考，但农民自身又苦于没有这方面能力。因此，银行应当利用机构多、联系面广的条件，结合开展金融业务，做好两方面工作：一要对“两户”中的重点户逐户建立经济档案，掌握其

生产经营情况，以便加强联系和作为对其提供贷款的参考依据；二要健全信息网点功能，做到县行及其营业所、信用社都有专人专职或兼职负责，与有关部门有关方面保持必要的联系，广泛搜集有关的市场信息资料，分析重点、商品行情，为地方党政领导当好助手，为群众生产经营当好参谋。

（四）组织技术培训，普及代办保险业务。普及保险业务是农村商品经济发展的客观要求，农民十分关注和欢迎必要的保险服务。对银行、信用社来说，代办保险业务，也是项新工作，政策性、技术性较强，如要开展好，就得指定专人负责，搞好业务技术培训。在普及过程中，有条件的可以开办，没有条件的不办或缓办，不能急于求成，不搞一刀切。要从实际出发，量需而动，也应允许越社服务。

（五）调整利率机制，充分发挥利息杠杆作用。为了发挥利息这个经济杠杆调节生产的作用，应该根据国家需要和不同行业得利区别，在规定幅度内，实行差别利率。这是一个十分重要的课题，有关各方面也都很关注它。比如，是否可以考虑对种植业中的粮食生产大户的粮食生产贷款的利率执行最惠利率；对养殖业中的养猪大户的养猪贷款的利率也给予最惠待遇，等等。调查表明，在同量付出活劳动或相差不大的情况下，一亩粮食纯利 40 元左右而一亩甜菜却纯利 120 元左右，烤烟虽然用工多一些，但一亩纯利高达 250 元左右。一户养 3 头奶牛的年收入（去实物成本）4 000 元左右而 10 头商品猪的收入达不到 1 000 元（去实物成本）但养 10 头猪付出的劳动量要比养 3 头奶牛的劳动量大一些。这样在目前农民服从计划或半计划安排的生产环境下，同样贷款而不区别利率是不公平、不合理的，应该实行差别利率。此外运输业、加工业和其他行业及其同一行业的不同生产项目，利润水平

相差悬殊的，或者需要往国家计划上调整的，对其贷款利率也都有必要拉开档次，区别对待。

（原载《黑龙江农村金融研究》1983 年第 4 期）