

订单导向型农民专业合作社发展研究

张跃超

(平顶山学院 河南平顶山 467000)

【摘要】 本文分析了我国订单导向型农民专业合作社的特征和发展现状,总结了现有的三种基本运作模式,发现其中存在组织治理结构不健全、订单合同不规范、缺乏专业人才和金融支持等问题,进而探索其发展道路。

【关键词】 订单农业 农民专业合作社 资本要素

一、订单导向型农民专业合作社的特征与优势

订单农业是指农业生产者与农产品购买方之间通过签订订单合同方式,合理有序安排农业生产和销售的模式。因为订单合同具有法律效力,农产品买卖双方由此形成法律权利和义务关系。订单导向型农民专业合作社是指由农民专业合作社出面和农产品购买方签订订单合同,按照订单内容来组织合作社的农民进行生产劳作。由农民专业合作社代替农户和农产品购买方签订买卖合同,能够有效解决单个农户在订单农业运作模式中存在的诸多问题:一方面可以使购买方能够以适当的价格获得可靠的农产品供应来源;另一方面可以使农民专业合作社

社员能够充分利用自己的生产资源满足市场需求,获得更多的经济效益,并且双方的交易费用和交易风险都可以尽可能降低。

与订单型农户生产模式相比,订单导向型农民专业合作社生产模式具有以下特征:

第一,生产标准化程度高,充分实现规模经济效益。由于农民专业合作社是相当多数农户的集合体,能够在同一订单下组织规范化的集中生产,使得农产品的生产标准得到统一,推动先进生产模式和生产技术的应用与推广,提高劳动生产率,且有利于形成品牌效应,提高我国农产品的市场竞争力。

2. 制度设计在整体的框架内把握轻重缓急。在整体设计上无疑要达成番号的多功能利用,从而实现电子政府职能。当前应从立竿见影的领域着手,使国民看到实际效果。比如先从以全体国民为对象的税收和社会保障的现金支付范围(需要相关的个人申请、通知及与公司、金融机构的协作)的利用开始,进而扩展到基于个人选择的网络平台的医疗和护理服务,再延伸到广泛的行政服务。

3. 普及对自我信息控制权认识。在引入番号制度时,必须就个人信息权利保护的机制与做法向国民普及传达。无疑个人隐私保护和个人信息泄露是番号制度面临的重大课题,在这个方面政府应让国民放心。

4. 过渡期的补充措施。为保障番号制度的顺利实行,政府方面在向国民配发番号后,番号制度系统即可运行。不仅如此,金融机构和企事业单位的职能逐渐显现,他们将向相关机构和个人提供与税务及社会保障业务有关的交易信息、收入信息,在得到本人确认之后,发挥获取并管理番号的职能作用。为此,要构建一个路线图,政府方面和民间方面都要有充分的准备。作为顺利过渡的措施,政府需要对民间提供必要的财政或技术支持。

5. 持续对番号制度进行成本收益分析研究。人们一直批判劳民伤财的公共事业,政府相关部门应慎重实施拟定的计划,不断地跟踪验证该计划的利用情况并进行现实的成本与收益分析,以期随时改进和调整制度设计与业务设计。

“我的番号”制度目前还在制定阶段,是从现在开始要达成的制度。对日本国民来说,关乎每个人的利益与生活,所以这一制度的国民关注度高,非常期待。我国是发展中国家,人口众多,资源稀缺,更关键的是经济和社会发展在城乡和地区之间存在巨大差距。政治制度需要变革,经济结构需要优化,市场需要成长与完善,政府的思维与行为方式需要转型,税制远不成熟,社会保障水平低下。从管理控制型政府向开放服务型政府的转变需要一个过程。在利益面前,避免各自为政,能整合各种资源为全体国民共享不是易事。目前和未来相当长的时间里,我国都不具备像日美欧等发达国家那样建立通用番号制度的硬件和软件条件。但通用番号制度毕竟是一个国家发展到一定程度时的努力方向。相信了解和分析日本的通用番号制度对当下我国经济社会的发展会有所启发。

主要参考文献

1. 社会保障与税收番号大纲. 参见日本内阁官房网站 <http://www.cas.go.jp>
2. 社会保障与税收通用番号制度的引进及利用方法. 日本金融——税制番号制度研究会, 参见 <http://www.japantax.jp>
3. 广濑真人. 番号制度的意义与展望. 参见 <http://www.nri.co.jp>
4. 前田英行. 通用番号制度的未来. 参见日立综研网站 <http://www.hitachi-hri.com/research.jp>

第二,订单履约率较高,较少发生合同纠纷。这是因为农民合作社能以独立经济实体的身份使合同谈判具有较高的权威,既可以组织农民提供符合合同目的的农产品,又可以限制农户脱离集体自谋销路,还能够有效地运用法律手段等制约购买方的违约行为。

第三,合同双方易形成平等互利和长期合作关系。订单导向型农民合作社可以组织专门人员进行合同磋商、信息沟通和追偿索赔等,保障农户利益,促成公平交易,从而实现双方地位平等,形成长期互利互信的合作关系。

二、订单导向型农民合作社的发展现状

1. 订单导向型农民合作社数量迅速增多。订单型农业合作社最初形成于20世纪80年代中期,当时我国东南沿海一带农村的农民以结社的方式与日本等亚太地区国家签订蔬菜以及水产品的生产和加工订单合同,90年代以后,这种形式得到大规模推广。截至目前,在已经成立和运作的农民合作社中,半数以上采用的都是导向型订单,订单内容涉及小麦、水稻、玉米、蔬菜、水果、干果、牲畜、家禽、蛋奶制品、水产品等。据中国农民合作社信息网的统计,截至2011年9月,全国各类农民合作社达48.43万个,总计有3 870多万人入社农户,约占全国农户总数的15.5%,预计到2015年年末农民合作社将达到92.6万个,全国45%的农户将加入合作社,入社农户将超过一个亿,这其中绝大部分都将采取订单导向型合作模式。

2. 订单规模增大,地理分布集中。由于订单导向型农民合作社具有多种发展优势,在很多地区都开始了推广。同时,农作物的种植和禽畜养殖受土壤、水利、气温、日照等自然因素影响较大,在种植和养殖的地理分布上往往呈现地域特点,这导致订单导向型农民合作社的分布也呈现出集中的特点。以珠江三角洲地区为例,由于该地区独特的农田和水田混合特点,其气候又适宜种植桑树、甘蔗、亚热带水果等,形成了大量的桑基鱼塘、蔗基鱼塘、果基鱼塘等,因此在顺德、南海等地区形成了大量的渔业合作社、甘蔗合作社、果园合作社等。

3. 吸引力加大,竞争力增强。订单导向型农民合作社能够有效保护农民利益,团结和带领农户有组织有计划地生产适销对路的农产品,降低单个农户的技术风险和市场风险,提高农业收入。此外,它还能够提高农业技术水平、优化农业产业结构,从而得到政府的各项优惠措施,所以吸引了众多地区的农户加入或组织集体加入。随着合作社规模的扩大和经验的积累,越来越多的订单导向型农民合作社有了自己的品牌和市场知名度,在相应的农产品领域形成了较强的竞争力,进一步开拓了合作社的发展前景。例如新疆佳木斯的先锋农作物生产专业合作社,自2007年成立以来,规模和知名度不断提高,建社时只有6名农民和10万元的资金,而到2010年初,合作社已经吸引了包括周边8个自然村近400户农户入社,并成为益海嘉里等大型农作物加工企业的供应商。

4. 形成三种模式。我国订单导向型农民合作社在二十多年的发展过程中逐渐形成了三种基本运行模式:

第一,农民合作社和农业科技科研机构签订订单合同,由农业科技科研机构提供农作物的种苗或禽畜幼崽,农民合作

社负责组织农户进行栽培种植或抚育养殖,成熟后由科研科技机构负责购回并销售,由科研科技机构负责提供种植栽培和养殖培育技术方法。

第二,农民合作社和购买方签订订单合同,由购买方指定种植养殖品种,或直接提供种苗、幼崽、农用机械或孵化设备等,农民合作社负责进行具体的种植养殖,成熟后购买方负责购回。这种模式的购买方多为一些大型的农产品贸易中间商,他们首先进行市场需求的判断,然后以订单方式从农民合作社获得所需种类的农产品供应。

第三,农民合作社和农产品销售终端直接签订订单合同,以自己的特色农产品直接定期向购买方供货,这种模式中的农民合作社一般都有自己的特色农产品,市场需求较为稳定,因而一些大型的连锁超市等销售终端愿意和农民合作社签订订单,建立长期供应关系。

三、订单导向型农民合作社发展面临的主要问题

1. 组织机构不健全,对社员缺乏约束力。订单导向型农民合作社在很大程度上解决了单个农户在订单农业中面临的合同违约风险,但在合作社与社员关系上,仍然存在很大的违约风险,这主要是因为合作社缺乏健全的组织治理结构,对社员行为没有足够的约束力。

合作社的治理结构和相应的权利义务的要求并不明确,成立时多有政府意志在其中,一些实力较强的农户在实际管理和运营当中起主导作用,参与决策的普通社员少,合作社的议事过程和议事结果没有及时向社员通告,财务状况也不公开,社员对订单的具体内容并不知情。同时,在合作社章程中,入社和退社的规定不明确,不少合作社仅凭一本花名册即成立,所谓章程也不过是一种口头约定,对社员应该履行的责任和义务没有相应的监督和奖惩措施作为保障,这使得部分农户对合作社事务不关心,只重视眼前短期利益,容易受到价格等因素的诱惑擅自脱离合作社,造成合作社订单无法完成,导致了部分订单导向型农民合作社的信用程度不高、契约风险加大,合作社难以持续发展。

2. 订单合同不规范,霸王条款多。随着订单导向型农民合作社的增多,关于订单合同的纠纷数量也不断加大,在合同环节出现的主要问题有:第一,购买方主体资格有缺陷,部分购买方不具备法人资格,其付款能力和偿债能力有限,因而在订立合同时不能出具相应的资质证明,所订立的合同也无法经过相关部门的审核,只能成为一种民事合约。第二,合同内容的真实性与合法性得不到保证,因为农民合作社没有专业人员进行相关验证,农民又急于扩大销路,在购买方订单数量较大、条件优厚时,会出现损害第三方利益的条款,致使合同无效。第三,格式合同和“霸王条款”多,特别是一些处于强势地位的购买方,在与农民合作社订立订单合同时,提供的是拟定好权利义务条件的格式化合同,含有不少加重合作社责任、减轻购买方义务的“霸王条款”。第四,农业自身的特点决定了农业订单在签订、交货和付款等环节的季节性特点,而农业又极易受自然因素的影响发生重大损失,但在合同中很少有遭遇不可抗力时的相应解决办法。

3. 缺少专业知识,人才结构单一。订单导向型农民合作社在发展过程中遇到的最大的一个问题就是缺乏人才,尤其是缺少营销和管理人才。由于订单导向型农民合作社已经涉及营销、物流、信贷、保险、管理等多个领域,在这些方面,农民自身的知识水平和知识结构显然是难以满足要求的,人才匮乏已经成为制约其发展的主要因素。不少合作社的理事会成员中没有一人受过系统的营销、物流、保险、管理等综合培训,甚至连市场价格的变化趋势都无法理解和把握,因而在合作社运营中存在很大的随意性和盲目性。同时,订单导向型农民合作社在吸引人才方面缺少相应的优惠政策,对人力资本的估计不足,对人力资源的价值也缺少合理评价,所以吸引和保留人才的力度不够;而且订单导向型农民合作社的生产经营有很强的季节性,在订单淡季相关技术人员和管理人员往往无用武之地,这也使得人才容易流失。

4. 资本要素没有体现作用。我国订单导向型农民合作社基本上都是单纯的“人和”性质,没有资本结合的因素在里面,入社没有出资,一方面合作社没有自己独立的可支配资金,在开展业务时缺少必要的资金支持,另一方面合作社经营好坏和社员的切身利益关系不大,对社员也就没有实际控制能力,这是目前农民合作社发展缓慢的一个根本原因。市场经济是人资结合的经济,缺乏资本要素的参与,其结构必然是不完整的、效率也必然不高。究其原因,首先是因为我国农民的收入水平比较低,农民本身就不富裕,没有足够的能力和魄力进行投资;其次是因为合作社形式在我国起步较晚,大多数农民的认知还停留在家庭联产承包责任制形式上,他们对合作社形式仍心存疑虑,贸然要求其入社出资,大多数农民还有抵触情绪;再者,我国农村金融市场不发达,金融体系不健全,在内部融资不可得的情况下,外部融资几乎无从谈起。

四、订单导向型农民合作社的创新

1. 完善合作社治理结构。第一,我国法律已经明确规定了农民合作社的法人地位,因此,在发展订单导向型农民合作社时,政府可以鼓励支持而不能行政干涉,让农户依法、依市场规律来组织;第二,可以借鉴美国、丹麦等国家新一代农民合作社和订单农业的发展经验,健全合作社的组织机构,实行社员大会、理事会、监事会三权分立的组织结构,明确社员大会、理事会和监事会的权利和义务,制定完备的合作社章程;第三,设立订单导向型农民合作社的入社和退社机制,符合条件的入社,不符合条件的可以退社或除名,建立相应的奖惩机制,激励社员关心和参与生产经营;第四,坚持一人一票的议事规则,这是合作社区别于一般盈利性机构的基本原则,不能过分依赖实力大的农户,体现合作社“人和”的特点,使得所有社员均能享受资本投入带来的经济利益。

2. 制衡各方利益,规范订单合同。要促进订单导向型农民合作社的健康发展,必须引入制衡各方利益的机制,在立法、执法和配套设施建设中,营造缔约平等、履约平等的环境,约束各方行为,购买方不得借助自己的渠道力量来打压农产品价格,合作社不能向实力强的大农户倾斜,社员也不能为私利置整体利益于不顾。具体来讲,首先,通过各种媒体和途径

宣传订单导向型农民合作社的优点,特别是其长期效应,改变农户分散经营、注重短期利益的小农意识;其次,要在有关机构的帮助下,对入社成员进行法律知识尤其是合同法律知识宣传,提高他们的法律意识和运用法律手段维权的能力;再次,积极组织有经验的合作社成员和专门的法律界人士,研究并推广示范性订单合同范本,消除霸王条款存在的基础,对格式条款进行备案,一旦出现责任失衡能够得到及时解决。

3. 加快对农民合作社人才的培养。订单导向型农民合作社的人才培养包括对普通社员的培养和营销、保险、信贷、物流、管理等专门人才的培养,培养方式分为外部培养和内部培养两种。外部培养可以聘请有关专家对合作社成员进行知识讲解、技术指导、技能培训等,也可以选派一些有基础的社员外出学习、参观、接受系统的教育;内部培养主要是靠先进社员带动落后社员,通过内部的帮扶提高全员素质。政府部门可以通过专项财政支持,针对订单农业的运作特点、农民合作社的财政支持政策、合作社品牌效应等进行专门培训;而在订单导向型农民合作社发展中的一些大型购买方也可以加入合作社人才培养的队伍,如家乐福超市也多次组织与其有订单合同关系的农民合作社进行管理培训。基于我国订单导向型农民合作社的地域集中特点,地方高校和培训机构应该在合作社人才培养中发挥更积极的作用,针对本地区订单农业的特点和人力资源结构、人才素质等,制订科学合理的培养方案,推动订单导向型农民合作社的发展。

4. 提高资本要素参与度。对内,要将“人”和“资本”要素同时融入合作社的发展中,入社应入资,社员只有把合作社作为自己的权益所在地,其才会对自身行为负责。对外,要有配套的金融措施和金融环境支持。各级金融政策部门和金融监管部门,要尽快研究制定符合农村金融特点的差别化金融政策和监管政策,可以有条件地放宽对合作社的贷款风险控制点。各级各类金融机构特别是农村信用社、农业银行、地方商业银行等涉农业务较多的,应该结合本地区订单导向型农民合作社的生产经营特点,降低农民合作社的借贷抵押担保要求,加大信贷投放力度,根据合作社的自由资本能力确定借贷资金的期限和利率浮动范围。在金融体系逐渐健全和合作社人才逐渐增多时,还可以利用衍生金融工具如期权期货订单等形式丰富订单导向型农民合作社的业务范围。

【注】本文系河南省政府决策招标重点课题“扩大‘三农’收入来源渠道,创新农村投融资机制”(项目编号:2011B559)的阶段性研究成果。

主要参考文献

1. 李彬. 农民专业合作社视角下的订单农业契约风险管理. 农业经济研究, 2012; 1
2. 赵俊英. 基于订单农业风险管理的农民专业合作社创新研究. 中国农学通报, 2012; 8
3. 马春光. 美国订单农业的发展对中国的启示. 农业经济, 2011; 4
4. 刘晶. 期权市场与订单农业在农产品市场风险防范中的比较与选择. 农业经济, 2012; 5