

合作经济理论与 中国农民合作社的实践

张晓山 苑 鹏 ◎ 著

HEZUOJINGJILILUN YU
ZHONGGUONONGMIN
HEZUOSHE DE SHIJIAN

合作经济理论与 中国农民合作社的实践



张晓山 苑 鹏 ◎ 著

HEZUOJINGJILILUN YU
ZHONGGUONONGMIN
HEZUOSHE DE SHIJIAN

 首都经济贸易大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

合作经济理论与中国农民合作社的实践/张晓山,苑鹏著. —北京:首都经济贸易大学出版社,2009.8

ISBN 978 - 7 - 5638 - 1453 - 4

I. 合… II. ①张… ②苑… III. ①农村经济:合作经济—研究 ②农业合作组织—研究—中国 IV. F306.4 F321.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 099823 号

合作经济理论与中国农民合作社的实践

张晓山 苑鹏 著

出版发行 首都经济贸易大学出版社

地 址 北京市朝阳区红庙(邮编 100026)

电 话 (010)65976483 65065761 65071505(传真)

网 址 <http://www.sjmcb.com>

E-mail publish@cueb.edu.cn

经 销 全国新华书店

照 排 首都经济贸易大学出版社激光照排服务部

印 刷 北京泰锐印刷有限责任公司

开 本 787 毫米×960 毫米 1/16

字 数 382 千字

印 张 21.75

版 次 2009 年 8 月第 1 版第 1 次印刷

书 号 ISBN 978 - 7 - 5638 - 1453 - 4/F · 680

定 价 49.80 元

图书印装若有质量问题,本社负责调换

版权所有 侵权必究

前 言

中国农村改革 30 年来,农民合作社经历了曲折的发展历程,特别是近年来形势发生了较大的变化。党的“十六大”报告中提出,要提高农民进入市场的组织化程度;十六届三中全会提出:“支持农民按照自愿、平等的原则,发展各种形式的农村专业合作组织”。中共中央、国务院颁发的 2004 年 1 号文件在促进农民专业合作社发展方面,又提出了一系列具体措施。2006 年 10 月 31 日,全国人民代表大会常务委员会通过了《中华人民共和国农民专业合作社法》,2007 年 7 月 1 日起实施。从此,中国农民的合作社第一次有了合法身份,正式走上了历史舞台,能够作为市场主体之一与其他类型的经济实体在市场上进行交易,开展经济活动。2008 年 10 月,党的十七届三中全会又着重提出,要“按照服务农民、进退自由、权利平等、管理民主的要求,扶持农民专业合作社加快发展,使之成为引领农民参与国内外市场竞争的现代农业经营组织”。可以说,中国农民合作社的发展已经进入了一个新的历史发展阶段。

1991 年,我和苑鹏同志合写过一本名为《合作经济理论与实践——中外比较研究》的专著,为促进中国农民合作社的发展竭尽绵薄之力。这本书虽然字数不多,不到 11 万字,但应该说我们下足了工夫,认真地进行文献检索、实地调查和案头工作。该书曾获中国社会科学院 1977 ~ 1991 年度优秀科研成果奖。

现在回过头来再读此书,感觉到书中的主要内容和一些结论还有一定的价值。但历史毕竟前行了将近 20 年,中国农民合作社的理论和实践都在发展,我们的理论研究也有所深化,案例研究和实地调查的积累也更为厚重。同时,进入历史发展新阶段的农民合作社的实践也提出了需要我们探讨的新问题。在首都经济贸易大学出版社田玉春编辑的热心支持下,我们萌发了在原有著作的基础上,进行较大幅度的修订和扩写的想法。这就是本书写作的初衷。

通过这本书我们主要想告诉读者什么呢?

第一,合作社的由来和发展证明,市场机制和政府体制都不是万能的,市场

经济越发展就越需要有合作社这类组织来弥补市场机制的缺陷及补充政府部门的功能。在市场由私人或公共企业所控制的情况下,合作社是市场中企业组织的一种替代形式,是具有一定社会功能的特殊经济组织,它的存在有助于完善市场秩序和规则,是政府、公司(私人或公共企业)以及农户都需要的一种组织形式。西方的合作运动是资本主义物质文明的产物,也是资本主义精神文明和政治文明的产物。在处于社会主义初级阶段的中国,各种类型的合作社应成为社会主义市场经济中一个不可或缺的有机组成部分,它既是社会主义物质文明建设的一部分,也是社会主义精神文明和政治文明建设的一部分。促进合作社的发展、保持合作社的自主权及生命力将有助于巩固我们的社会主义国家政体,有助于转变政府的职能,有助于促进社会的稳定及和谐。

第二,农民合作社是市场经济的产物,但其发展并不单单是经济问题,它和农民民主意识的觉醒、人文精神的发育有着密切的关系,农民合作社的产生必须有其人文基础。合作社的民主控制原则就是要培育社员的参与意识和民主意识。在民主控制中,重要的不是决策,而是决策的过程,其中有讨论、各种观点的碰撞,最后达成共识,形成决策。这个过程是通过民主参与、公民社会的发育而形成的,是一个漫长的发展过程,这就是合作社文化的建设。没有这个建设,合作社即使发展起来,也会走形、变味,甚至中途夭折。

第三,具有较强经济实力、组织体系健全的中国农民合作社是解决“三农”问题的一项治本之策。在农业生产中,建立什么样的机制来确保粮食安全和主要农产品的基本供给,同时又能增加农产品生产者的收入?答案是:通过组织创新和构建制度平台建立粮食安全的长效机制。应鼓励和支持成立以农产品生产为主业的专业种植、养殖农户组成农产品生产营销专业合作社,在条件成熟时将这样的合作社在更高层次上组织成联合社或协会,这样的合作社在农产品生产和销售方面能达到较大规模,可占有较大的市场份额,对市场信息的了解及对市场的预测也更容易。通过这种组织创新就能构建一个平台,使农民的专业合作社能够与政府有关部门以及农产品加工企业协商对话、沟通信息,同时也使政府找到了进行宏观调控、优化资源配置的“抓手”,最终建立起政府部门、涉农企业与农产品生产营销专业合作社之间的平等的伙伴关系,从而由各方利益代表与政府有关部门一起决定农产品的生产布局、结构、数量和价格,农产品进出口贸易的大政方针等,这将是保障中国粮食安全和保障主要农产品基本供给的重要制度安排,也是中国农业走向世界的必由之路。

第四,合作社的理念必须服从经济生活的实际,合作社的发展不能脱离现实的经济发展水平和农民的思想认识水平,不能突破既定的经济体制框架。要

清醒地认识到,中国农民组建合作社,在很大程度上并不是追求某种理念,而是因为合作社这种组织可以保障其经济利益,中国农民合作社的人文基础还很不牢固。同时,合作社的发育程度与市场经济的成熟程度紧密相关,只有全国性的统一、开放的大市场建立起来,农业生产专业化、区域化的布局得以形成,农业生产的比较优势得到较好的发挥,农民的专业合作社才有可能在较高层次上得到长足的发展。对此,我们必须有清醒的认识。

第五,农民与市场对接可以有多种形式,应让农民自由选择,鼓励农民开展多种类型的合作和联合。农民可以选择合作社这种形式,也可以选择其他形式,还可以在选择合作社之后转而选择其他形式。合作社只是市场经济中的一种企业组织形式,它不是万能的,不可能包打天下。有些合作社可能会发展演变为投资者导向的企业,或是大股东控股的纯股份制企业,这也没有什么不好。但合作社与其他类型经济组织的区别必须清晰,政府的政策导向要有利于合作社内部治理结构向合作制导向演变,政府的政策要让人清楚,合作社应有什么样的产权结构、组织架构和制度安排才能得到政府的支持和保护。这样,才能避免“合作社是个筐,什么都能往里装”的局面出现,避免出现泛合作化的现象。

在本书出版过程中,首都经济贸易大学出版社社长、总编对本书极为关心、鼎力支持。责任编辑田玉春同志一直热情关注“三农”问题,尤为关注中国农民合作社的发展,对书稿的编辑工作认真负责、一丝不苟,为保证书稿的质量花费了大量心血。在本书前期写作过程中,国鲁来同志做了大量工作。在此特向他们一并致以诚挚的谢意!本书在写作中的调研和文献搜集得到国家社科基金项目和中国社会科学院重点学科建设的支持,一些相关章节可以说是这两个项目的阶段研究成果,特此说明。我们清楚地认识到,尽管有许多同志的热心相助,尽管书稿已经过多次修改,但由于水平所限,书中难免还有疏漏和谬误之处,敬请热心的读者不吝赐教。

张晓山

2009年4月8日

导 论

2006年10月31日全国人大常委会通过了《中华人民共和国农民专业合作社法》(以下简称《农民专业合作社法》),从此,中国农民的合作社第一次有了合法身份,正式走上了历史舞台,能够作为市场主体之一与其他类型的经济实体在市场上进行交易,开展经济活动。该法颁布以来,农民专业合作社得到了较快发展,但也面临着一些严峻的挑战。

(一) 中国农民专业合作社的发展现状

第一,《农民专业合作社法》颁布和实施后,农民专业合作社的总体发展呈现加速态势,覆盖乡村、农户的范围不断扩大。来自农业部农业经营管理总站的最新统计数据,全国农民专业合作社已经超过15万家,农户成员3486万户,占全国农户总数的13.8%。但2008年6月底,全国依法登记并领取法人营业执照的农民专业合作社只有58072家,入社成员也只有771850人(户),仅占所统计的农民专业合作社农户成员总数的2.2%。由于合作社登记注册时需要提供每个成员的身份证复印件,全体出资成员签名、盖章的出资清单,因而在登记注册的合作社中形成了大量的隐形社员,全国平均每个合作社登记的成员仅13人。登记注册的相当一部分合作社是由公司领办或大户领办,绝大多数合作社没有建立起成员账户制度。

第二,十七届三中全会后,农民专业合作社的地位和作用越来越受到重视。党的十七届三中全会通过的《中共中央关于推进农村改革发展若干重大问题的决定》(以下简称《决定》)着重提到,要“按照服务农民、进退自由、权利平等、管理民主的要求,扶持农民专业合作社加快发展,使之成为引领农民参与国内外市场竞争的现代农业经营组织”。中央的文件将农民专业合作社的地位和作用提到前所未有的高度,地方政府也越来越重视农民专业合作社的发展,一系列优惠政策正在落实,同时合作社担负的功能也逐渐增多。在中国农业和农村未来的发展与改革上,许多方面的问题都与合作社的发展紧密相关。

在保障中国的粮食安全问题,《农民专业合作社法》第五十条规定,对“生产国家与社会急需的重要农产品的农民专业合作社给予优先扶持”。现在一些地方正采取措施鼓励和支持种粮农民兴办粮食专业合作社。

在农村土地承包经营权的流转问题上,《决定》提出:“在明确现有土地承包关系要保持稳定并长久不变的同时,按照依法自愿有偿原则,允许农民以转包、出租、互换、转让、股份合作等形式流转土地承包经营权,发展多种形式的适度规模经营”。目前,以土地入股发展农民专业合作社的试验正在一些地方进行。

鉴于中国农村金融改革的难点之一是农民拥有、为农民提供金融服务的正规的农民合作金融组织很难发展起来(没有合作金融的支持,中国的农民专业合作社是很难发展壮大),《决定》为此提出,“允许有条件的农民专业合作社开展信用合作”。

合作社的功能越多,享有的政策优惠越多,各个利益相关方就越有积极性来建立、利用和发展合作社这个平台。但我们注意到,合作社在发展中暴露出种种不规范的问题。在实地调查中发现的种种问题会使我们发问:这样发展的合作社是我们所期望的合作社吗?应该说,农村改革发展中暴露出来的问题也同样体现在合作社的发展中。我们坚信,中国农民专业合作社创立和发展的实践必然会丰富有关合作社的政策,促进相关法律法规的完善,正在发展的合作社也将不断面临挑战。

(二) 农业现代化的发展模式

推进现代农业建设,符合世界农业发展的一般规律,但世界各国所走过的农业现代化道路与各自国家的历史背景、具体国情和社会形态密切相关。发展现代农业必然要涉及“走什么样的农业现代化道路”和“采取什么样的发展模式”的问题,不同的农业现代化道路和不同的农业发展模式必然要求在农业上有不同的制度安排和组织架构。

概括地讲,发展现代农业有两种不同的思路 and 模式选择。

一种思路是,发展现代农业,要尊重和保护农民的土地承包经营权,在家庭承包经营的基础上,鼓励土地向专业农户集中、发展规模经营和集约经营,使他们成为发展现代农业的主体。《决定》提出“两个转变”,即“家庭经营要向采用先进科技和生产手段的方向转变,增加技术、资本等生产要素投入,着力提高集约化水平;统一经营要向发展农户联合与合作,形成多元化、多层次、多形式经营服务体系的方向转变”。一些学者认为,这是对小平同志讲的“两个飞跃”和

江泽民同志讲的“家庭经营加社会化服务”的具体诠释和发展。

长期以来发展现代农业也存在另一种思路和做法,即西方国家的农业现代化道路,也就是农业资本主义化的历程。西方各国发展现代农业的道路虽然不同,但无论是英国大地主阶级通过“圈地运动”建立的大地主土地所有制基础上的资本主义大租佃农场,还是德国保留封建残余的农业资本主义发展的“普鲁士式道路”,或是通过小农经济的两极分化产生出资本主义农业发展的“美国式道路”,都是先通过对小农的剥夺,在农业中形成和奠定了资本主义的生产关系。

在中国农业现代化道路的讨论和实践中,一些观点和做法也在不同程度上显现出西方农业现代化道路的印痕。如有的学者认为,中国发展现代农业的主体形式应当是企业,要造就一大批大规模从事农业生产的农业企业。在一些地方,大公司进入农业,连片开发,“反租倒包”,取得大片农地的使用权,直接雇工从事规模化的农业生产。与工商企业进入农业、大规模租赁农户承包地相联系的是从事农业的主体由家庭经营转为雇佣工人,有些地方也提出“大力培育和发展农业产业化经营主体,鼓励和支持农民向农业产业工人转变”。但与西方国家不同的是,在中国,农村集体是土地的所有者,而承包经营的农户一方面拥有土地的承包经营权,另一方面他们中的一部分又可能成为雇佣工人。

在现实的中国农业现代化进程中,我们在各地看到的往往是社会主义初级阶段的一种混合型、多样化的新模式,走的是一条兼容性较强的道路。农业现代化的主要形态:一是对家庭经营的扩展和延伸,通过各种形式的土地承包经营权流转,专业种植、养殖和营销大户开展规模经营。二是当地的公司或合伙企业,或本地外出创业的企业家回到地方上承包经营和进行产业化经营。三是工商外来资本或大企业进入农业,连片开发,反租倒包。这样的农业现代化发展模式必然影响农村土地制度变革的方向、乡村治理结构的演进,同时也影响农民专业合作社的发展。

但这样的农业现代化发展模式能否持续和长久?我们从经济基础和政策选择方面提出两个有待验证的判断:第一,在保持农村土地集体所有制、赋予农民更加充分而有保障的土地承包经营权、现有土地承包关系要保持稳定并长久不变的基本制度框架内,中国农业将呈现大量小规模兼业农户与少数专业农户长期并存,市场化、商品化和专业化的农业与口粮农业长期并存的局面。第二,中共中央 2001 年 18 号文件中提出,“不提倡工商企业长时间、大面积租赁和经营农户承包地”,而《决定》审慎地提出,“鼓励龙头企业与农民建立紧密型利益联结机制”,“有条件的地方可以发展专业大户、家庭农场、农民专业合作社等规

模经营主体”，文件没有具体涉及公司进入农业承包农民土地的问题。可以认为，在农村土地承包经营权流转、发展适度规模经营的问题上，决策层将继续保持现行的较有弹性的、软约束的政策举措。

如果上述两个有待验证的判断能够成立的话，多样化、混合型的农业现代化发展模式和经营形态在中国农村将长期存在，作为其重要载体的农民专业合作社也将长期呈现异质性和多样性的特点。下面对农民专业合作社的分析就将在这两个判断所支撑的中国农业现代化的框架中进行。

(三) 合作社的主要形式

在现已登记注册的合作社中，大户领办的合作社往往成为主要形式。安徽芜湖市已经注册的136个专业合作社中，农村能人（大户）兴办型的有125个，涉农部门领办型的有4个，龙头企业带动型的有5个，村级组织领办型的有2个。从合作社的发起人来看，有家族牵头，有种植、养殖或营销专业大户牵头，也有几个人合伙发起的。不过合作社中大户领办和企业领办在界限上很难划清，所说的龙头企业许多往往就是当地大户自己牵头搞起的小公司或合伙企业。

长期以来，在全国各地农村一直就有大户领办、控股或主导的合作社存在，从这些合作社具有合作性质的多少来看，它们并不是同质性的。有冠以合作社名称但实际上是大股东控股型、家族型的经济组织，也有少数较为规范的合作社。

CASE 案例

2002年，笔者之一曾经考察山东省某生猪运销合作社，从该合作社填写的问卷情况看，这是一个相当规范的合作社。该合作社成立于1999年4月，注册为股份合作制企业，注册资本为80万元人民币，合作社章程经社员大会通过，由民主选举（一人一票）产生理事会和监事会。合作社有356个股东社员，400个工人，盈余50%按股分红，25%按照劳动贡献分红，10%留作公积金，10%留作公益金，5%为对工人的奖励。

在实地调查中了解到，这个合作社理事会由6人组成，包括：理事长，理事长的大儿子（负责经营管理）、二儿子（负责外联），理事长的

叔伯兄弟(负责质量检测),理事长的弟弟(负责财务),理事会中唯一的外人是镇供销社主任(他平常并不出席理事会议,理事长向镇供销社租了0.27公顷地,每年支付租金4 000元,这位供销社理事的任务就是保证租金的收取)。合作社只有上述家族的5个人入股,他们对合作社的2辆卡车、设备和建筑物等拥有同等所有权。理事长以个人名义从银行贷款40万元,贷款利息和本金从每年利润中偿还。

合作社联系着230多个运猪户,他们每人缴约1万元给合作社作为风险抵押,合作社年底支付他们10%的利息。运猪户用三轮摩托为合作社运猪,每运1头猪,合作社支付5元钱。

合作社还联系着约200个经纪人,他们同样每人缴约1万元风险抵押金。经纪人每为合作社介绍1头猪,得5元钱。

合作社同时联系着约600个养猪户,以优惠价格(每公斤比市场价低2毛)为他们引入50公斤重的杂交猪,提供统一的防疫和饲料供应,当生猪长到100公斤以上,合作社再收购回来,每公斤比市场价高4毛,养猪户每头猪可得250~260元纯利。

从这个案例可以看出,这个合作社实际上是一个家族的合伙企业,通过合作社这个平台,获取稳定的货源、运输和销售渠道,最终实现多赢的格局,但它与规范的合作社相距甚远。

CASE 案例

湖北省某苗木专业合作社于2008年8月在工商局注册,当时有600多社员,共拥有133公顷(2 000多亩)苗木;现在发展到2 000多社员,拥有533公顷(8 000多亩)苗木。但经过进一步了解,这个合作社有5个发起人,也只有这5个人用苗木折价和现金入股。其中4人是理事,其中3人分别拥有苗木20公顷(300多亩),另一个人负责营销,有苗木5.3公顷(80多亩);监事1人,是村党支部书记,有苗木6.7公顷(100多亩);其余的社员并没有股份。这5户算是紧密型社员,其余人算是松散型社员。

CASE 案例

湖北京山县永兴镇峥嵘农庄种植专业合作社的发起人和理事长刘若峥,是河南农业大学种植业专业大专毕业生,2003年来到湖北承包耕地,后组建合作社,于2008年4月3日在工商部门注册登记。现有社员212户,分布在4个乡镇18个村,他们共承包农地899公顷(13487亩)。该社根据区域合作社社员构成情况选出27个理事,社员不缴股金也不交会费。合作社的主要业务是生产资料的团购,社员先按照市场价支付给合作社,合作社最后按照交易量的差额返利。

从决策机制、剩余分配、财务管理等几方面看,这是一个较为规范的合作社,但这个合作社的特点之一是大户占主导地位。最初发起时是5个社员,刘若峥是第一大户,承包耕地86公顷(1290亩);另外4个社员一个是农技师,其余3个社员承包耕地共60公顷(900亩)。当时规定的入社门槛是承包农地3.3公顷(50亩)以上,到2008年7月,决定取消门槛,入社人数剧增,后来不得不暂停入社,现在保留在212户的水平上,其中承包20公顷(300亩)以上的有10多个,13.3公顷(200亩)以上的有7个(都是刘若峥的河南老乡,来湖北转包土地),3.3公顷(50亩)以下的有100多户,都是取消限制后入社的。据统计,43户河南籍社员承包的农地占社员承包农地面积的60%左右,169户本地人承包的农地仅占40%左右。

通过这个案例可以看出,与大户领办和主导合作社密切相关的一个问题就是入社的门槛。笔者2004年在浙江调研农民专业合作社时曾发现,农产品的专业合作社主要是以从事该种农产品生产为主业的、达到一定生产规模和商品量的专业农户的联合,这种组织形式并不欢迎小规模、以农业为副业的兼业农户。但这是否仅是发达地区合作社的特点呢?在此后的调研中发现,吉林省某农民生猪养殖合作社,2001年8月组建,当时8户社员,养516头猪,理事长养150头,最少的社员养30头。到2004年合作社已发展到36户社员,还有200多户想参加。入社条件1是有介绍人,二是养猪要达到50头以上的规模。据四川省社科院农经所科研人员的调查,四川某养猪协会根据生猪出栏头数将大户作为核心会员,他们比普通会员获得更多的技术培训机会。调查的结论

是,合作社运作中有明显忽视中小农户(尤其是小农户)而追逐大户的趋向。

在国外,玻利维亚的赛伯可可生产合作社联合会,36家可可合作社的成员资格总的包括以下条件,成员至少是该地区居住满5年的居民;至少种植有1公顷可可;新成员必须支付合作社200~800美元作为入会费。

尽管合作社的普遍原则有一条是入社自愿,但国内外的一些农民专业合作社又都为入社社员设定门槛,其中有什么规律可循呢?这种现象从理论和实践上都可回溯到美国的合作社活动家和律师艾伦·萨皮罗所倡导的“合法的垄断”。萨皮罗在20世纪20年代提出了一个计划(加利福尼亚计划或萨皮罗计划),要点是由合作社来控制某种农作物的较大销售比例,使其在市场上成为支配因素,达到合法垄断,即试图通过发展销售合作社,消除中间商和批发商的环节,以加强农场主的谈判地位。

萨皮罗的思想中有两点特别值得我们注意:第一,与合作社签署长期的、带强制性条款合同的人社农户应达到相当的比例。他认为,合同期长,才能使合作社的销售功能逐渐完善。签约人多,且承担义务向合作社交售某种农产品的全部,合法垄断才有可能实现。第二,成员应将产品全部或按照一定数量交售到合作社,并且要求成员必须种植一定数量或额度的产品^①。

如果合法的垄断能促进农民专业合作社的发展和加强它们在市场竞争中的地位,社员显然就应具有较高的专业化程度和较大的种植、养殖或营销规模。中国农民专业合作社目前的发展呈现出异质性、多样化的形式,但就专业农户组成的单个合作社而言,又必须具有高度的同质性才有生命力。在这样的合作社中,大户领办和在合作社中占据主导地位也就成为一种必然的趋势,但这就必然排斥农村中相对弱势的小规模兼业农户。一位英国的合作社研究者考察了我国沿海某地的农民合作社后,得出结论:“合作经济的改革有利于更具有企业家特性和境遇较好的农民来寻求新的市场机会,但创造一种机制来保护甚至增进贫苦农民的利益已被证明是越发困难了”^②。

从现实情况看,没有大农(专业大户)的加入、没有合作社的企业家,就不可能有成功的合作社。目前,发展好的专业合作社往往是大户主导,设立门槛来排斥小农。如果我们的基本判断能够成立,即当今中国农村农户的构成将长期

① 张晓山,苑鹏.合作经济理论与实践——中外比较研究.北京:中国城市出版社,1991.

② Jenny Clegg. Rural cooperatives in China: policy and practice. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 2006(13).

保持少数专业种植、养殖和营销专业户和大量的小规模兼业农户并存的格局,那么在鼓励和扶持农村专业大户和技术能手组织起来、成立合作社的同时,在合作社内部大户社员和普通小农户社员之间能否建立一个合理的利益联结机制?这些大户及他们发起组织的合作社能否起示范效应和带动效应,把他们的技能、知识、管理和市场渠道扩散给其他的群众,尤其是村里的弱势群体,建立一种促使和保证他们这样做的机制?这两个问题是合作社能否健康发展、合作社能否恪守其基本原则和价值观念的关键。

(四) 公司与合作社的关系

原有的农业产业化经营中的“公司加农户”的形式或是内部化于合作社之中,或是公司越来越多地利用合作社作为中介来与农民交易。

《农民专业合作社法》第14条规定:从事与农民专业合作社业务直接有关的生产经营活动的企业、事业单位或者社会团体,能够利用农民专业合作社提供的服务,承认并遵守农民专业合作社章程,履行章程规定的人社手续的,可以成为农民专业合作社的成员。按照这项规定,涉农企业也可以成为合作社的团体会员。《农民专业合作社法》颁布后,不少龙头企业,特别是一些大型龙头企业要求加入或领办合作社的积极性高涨。

CASE 案例

安徽某养殖合作社,在龙头企业(某食品有限公司)牵头扶持下组建起来,公司的总经理兼任合作社的社长(理事长),合作社共52人入股,注册资金30万元,社长本人股金5万元,约占总股金的1/6。合作社成立后,企业与农户社员利用合作社的牌子及政府给的优惠政策,联合购买饲料,统一组织销售毛鸡,合作社在发展中具备了一定的市场谈判地位,占据了一定的市场份额。2007年理事长的股金分红达19万多元。合作社经过发展,2008年已拥有社员156人,但新社员还没有入股。

从这个案例可看出,这里的龙头企业实际上是由合伙企业转化的小公司,龙头企业组建的合作社与大户领办的合作社没有本质区别。

为什么公司(龙头企业)对加入或领办合作社有积极性?《农民专业合作社

社法》第50条提出:中央和地方财政应当分别安排资金,支持农民专业合作社开展信息、培训、农产品质量标准与认证、农业生产基础设施建设、市场营销和技术推广等服务。第52条提出,农民专业合作社享受国家规定的对农业生产、加工、流通、服务和其他涉农经济活动相应的税收优惠。一个政策出台,往往是与该政策相关的强势集团首先抢占制高点,充分利用政策上的优惠,在合作社的问题上也不例外,如加工厂变成小麦合作社、肉联厂变成肉联合作社等。龙头企业加入或领办合作社是出于自身利益的驱动,有其经济合理性。

关于公司领办和控制合作社的问题,一种观点认为,尽管农户与龙头企业之间在业务交易上存在供求关系,但从交易的本质看,他们都是以合作社服务的利用者和使用者而不是投资者的身份来加入合作社,他们的目标一致。合作社中,同类农产品的生产经营者或者同类农业生产经营服务的提供者、利用者之间是一种典型的合作关系。持这种观点的学者希望农民专业合作社真正成为龙头企业与合作社成员实现利益平衡的平台——合作社成为“农民的靠山,企业的基石”。

另一种观点认为,作为投资者企业的公司或龙头企业,它们只能通过返还一小部分利润的方式对农户作一些让步,但它们与农民的根本利益是不一致的。按照目前的法律规定,许多非合作社性质的龙头企业都可以堂而皇之地挂起合作社的牌子,结果会使真正的农民自我服务的合作社难以得到发展。

《农民专业合作社法》规定,合作社是“同类农产品的生产经营者或者同类农业生产经营服务的提供者、利用者,自愿联合、民主管理的互助性经济组织”。在现实经济生活中,服务的提供者和服务的使用者在很多情况下是利益交换的两方,如果提供农产品销售、加工服务的是龙头企业,利用服务的是农产品的生产者(农户),农户社员希望初级产品能卖个好价钱,并能分享加工、销售的增值利润。公司社员则希望农产品的价格越低越好,公司的利润越大越好。这里面本身已经蕴含着利益双方的对立统一关系。龙头企业成为合作社的成员,实质上是將农业产业化中的“公司+农户”或“龙头企业(公司)+合作社(协会)+农户”的外部联结形式内部化于合作社之中,从而把不同利益主体之间的关系和矛盾内化于合作社中。

在农业产业化经营中,工商资本以龙头企业的形式进入农业,是剥夺小农呢,还是实现双赢?这是一个不可避免的问题,同样的问题也出现在合作社的发展之中。龙头企业内部化于合作社中,外部矛盾转化为内部矛盾究竟是利大还是弊大?一些地方的实践表明,开展初加工、深加工和营销服务的多数是依

托龙头企业创办的合作社,农民自主创办的合作社基本以技术信息服务和对产品进行简单包装为主。在合作社内部,龙头企业与农民社员应该建立紧密型利益联结机制,这种机制应该是公平合理的利益联结机制,它能否建立就要看合作社内部的所有权、控制权和受益权在作为社员的专业农户与龙头企业之间怎么划分。

在现实经济生活中,对所谓的龙头企业还应作具体的区分。合作社的一条重要原则是它扎根于当地社区之中,以促进当地社区的发展为其宗旨。一些本地农民兴办的企业领办合作社或专业技术协会,在他们自身受益的同时,也带动了其他农民增加收入、增强了他们抵御市场风险的能力,最终促进了当地社区经济社会的发展,这种经济现象有其存在和发展的合理性。但对外来的工商企业试图进入合作社或领办合作社,圈钱圈地、套取优惠政策,一定要保持警惕,防止侵犯农民社员的利益和败坏合作社形象的事件发生。

现实经济生活中,除了一些公司内部化于合作社之中,一些较大的涉农企业开始更多地利用合作社作为中介来和农户交易。

CASE 案例

山西晋城市彤康食品有限公司(一个国有企业与一个民营企业共同出资组建,2007年6月注册,注册资金1900万元)以“公司+合作社+基地+农户”的形式建立绿色农业种植基地1200公顷(18000余亩),种植无公害农产品,再进行加工销售。该公司选择泽州县晋丰源种植专业合作社作为合作伙伴,并与合作社签订《无公害农产品种植基地种收合同书》,为合作社提供种子、技术指导,按照保障价格收购合作社上交的合格农产品。合作社则保证种植农产品符合公司制定的《操作规范及要求》,并按要求完成合同收购量。合作社再和村民社员签订《农产品种植收购合同》,按保障价格收购社员提供的合格农产品,同时还作为公司的代理与周围其他行政村的农民签订收购合同。

CASE 案例

湖北兴农粮食产业发展有限公司由中央储备粮荆门直属库控股 95%，是集粮食仓储、加工、贸易、检测、物流于一体的综合性粮食产业化企业。该公司打出的口号是“强化社会责任，支持农民增收”。2008 年，公司在湖北荆门市 14 个粮食主产乡镇牵头成立了 14 个优质稻产业协会，每个协会又以村为单位，选择一些群众基础好、连片种植程度高的村建立优质稻生产合作社，一共成立了 30 多个农民专业合作社。在订单生产过程中，先由公司和各乡镇协会签订订单合同，乡镇协会再与合作社或农户签订协议。公司就这样通过建立“公司 + 协会 + 合作社 + 农户”的产业网络来保证其优质稻米的来源。

CASE 案例

湖北新美香食品有限公司是台资企业，1996 年来钟祥市建厂，加工畜产品、水产品、水果、食用菌 4 大类产品。在食用菌的收购加工中，该公司 2008 年在几个乡镇中每个乡镇选一个村民小组，与小组中对食用菌感兴趣的农户签订合同，公司派技术人员进行指导、按保护价收购，一共选了 4~5 个村民小组，希望能以点带面，扩展到其他农户，最终做到收购的农产品是放心和安全的。

以上 3 个案例各有不同，但可以看出，随着消费者和厂家对农产品的质量与安全越来越重视，农产品生产的整个流程都需要符合质量标准，最后到达消费环节的产品应具有可追溯性。同时，农产品收购加工企业无法对大量分散的小农户进行技术指导、质量监督和追溯其产品来源，它们必须要找到中介来承担这些职能，这个中介可以是合作社，或是协会，或者是村社区组织。随着合作社法的颁布实施，合作社成为市场经济中的合法的交易对象，合作社的中介作用逐渐突出。公司与农户之间、公司与合作社之间的不平等的互利关系正在发生微妙的变化，出现了天平逐渐向农户和合作社倾斜的迹象。