

日本农协的发展经验 对中国农民专业合作社的启示

成田拓未, 宋晓凯, 李中华

(青岛农业大学 合作社学院, 山东 青岛 266109)

摘要:合作社与股份公司有很大的不同,合作社是社员出资,由社员来管理,社员享受合作社提供的服务的非营利组织。日本农协和中国农民专业合作社虽然有不同之处,但都是在遵守合作社原则的基础上依法成立、发展起来的农民组织,其发展、壮大的经验对中国农民专业合作社的发展有很好的借鉴意义。随着中国地区间农民收入差距的扩大,如何增加农民收入成为解决“三农”问题的关键。日本以青森县农协(农业协同组合的略称)为代表的农协发挥其优势增加农民收入,缓和地区间农民经济差距的经验,给予中国诸多启示。

关键词:日本农协;中国农民专业合作社;日本青森县农协;苹果销售;比较;启示

中图分类号:F306.4

文献标识码:A

文章编号:1674-1471(2009)01-0017-05

Light that Development Experience of Japanese Farmer Cooperative Shed on Chinese Farmer Cooperative

Navita Takumi, SONG Xiao-hua, LI Zhong-hua

(College of Cooperative, Qingdao Agricultural University, Qingdao 266109, China)

Abstract: Greatly different from stock company, cooperative is a nonprofit organization both funded and managed by its members who enjoy the service provided by it. Despite of differences between Japanese cooperative and Chinese cooperative, both are farmers organization that were founded by law and also developed based on cooperative principles. Therefore, the experiences from the development and grandness of Japanese cooperative can cast a bright light on Chinese cooperative. As the gap of farmers' income among different regions widens, how to increase farmers' income has become the key to solving the problems of agriculture, rural areas and farmers. Japanese cooperative taken Qingsen Farmer Cooperative as an example has exploited its advantages to increase its farmers' income and alleviate the income gap among different regions and its experiences can enlighten us greatly.

Key words: Japanese Cooperative; Chinese Cooperative; Qingsen Farmer Cooperative of Japan; apple sale; comparison; enlightenment

随着中国经济增长速度的提高,农民人均收入不断增加,但经济增长并没有使地区间农民人均收入差距缩小,反而日益扩大。这是随着市场经济的深入,规模零散的农民无法适应市场经济发展的要求,小生产和大市场的矛盾激化导致的问题。对这一问题的处理效果,关系到今后中国农业的发展和农村社会的稳定。发达国家的日本也存在因经济快

速发展而产生的地区间农民收入差距问题。但实际上,日本地区间的农民收入差距问题并不是很严重,这是因为日本全国各地众多的农业合作社,即日本农协发挥的作用所致。同样是规模分散的日本农民,通过农协积极开拓市场共同销售农产品、共同购买生产生活资料等致富增收,缓解了地区间农民收入差距问题。

收稿日期:2008-10-31

作者简介:成田拓未(1978-),男,日本青森县人,青岛农业大学讲师、国际合作经济发展研究中心研究员,农林经济学博士。研究方向:农业经济,合作经济。

2006年10月31日,中国颁布了《中华人民共和国农民专业合作社法》,从这部法律的具体规定来看,农民专业合作社在基本原则上和日本的农协极为相似,也就是说,日本的农协相当于中国的农民专业合作社。因此,在如何发展中国农民专业合作社这个问题上,日本农协有很多经验值得我们借鉴。本论文在探讨合作社特点的基础上,通过日本农协的具体事例解析合作社存在的意义,以及就今后中国农民专业合作社的发展提出宏观性的建议。

一、合作社的特点

合作社具有多种性格,所以,很难用一句话解释清楚。下面通过与股份公司的比较,来把握作为经济实体的合作社的特点(见表1)。

表1 合作社和股份公司的异同点

项目	合作社	股份公司
所有者	社员	股东
管理者	社员	股东
使用者	社员	消费者
主要目的	社员服务	赢利
利润分配	和事业的利用量成正比	和拥有的股票数量成正比
表决权	1人1票	和拥有的股票数量成正比
入股人员	多数且分散,经济上的弱者	少数的资本家

与组织目标相对应,在成员制度安排上,股东加入股份公司、成员加入合作社,都是一种自愿的行为。但是,只有需要利用合作社服务的人才能加入合作社,社员是合作社的主要服务对象。如果不与合作社发生业务往来,仅仅是为了取得较高的投资回报率,则不能成为合作社成员。因此,在合作社制度下,所有者、管理者和使用者具有同一性。当社员不再与合作社发生业务往来、不再利用合作社提供的服务时,可以自愿退出合作社,并抽走入社时缴纳的股金或入社费。而股份公司制度下的所有者和使用者是分离的,股东所有者不必是股份公司业务的利用者,并且,股东一旦向股份公司投资入股,则不可再抽回,需要通过股票市场上的自由买卖来转让其所有权。

合作社以为社员服务(满足社员共同的经济和社会需要)为主要目的,不以赢利为主要目的。当然,这并不是说合作社不赢利,而是不以赢利为主要目的。而股份公司是赢利为主要目的。显然,随着市场竞争的日益加剧,股份公司等也越来越重视对顾客的服务,提出了“顾客就是上帝”的口号,但这是以自身利益为出发点的,与合作社为社员服

务的宗旨存在着根本区别。不管股份公司,还是合作社,在其内部都有可能产生利润。产生利润时,股份公司的股东根据出资额的多少来分红,合作社的社员则是根据合作社服务利用量的多少来分红。

在管理上,因为股份公司是资金的联合,对出资购买股票数不加限制,所以在决策中根据出资额的多少来决定表决权的多少。和股份公司相比,合作社不管出资额的多少每人都有一票表决权。也就是说,在合作社内部不管经济实力的强弱,股金多少,每个社员都可以平等地参加合作社的管理。民主管理是合作社的一大特点。

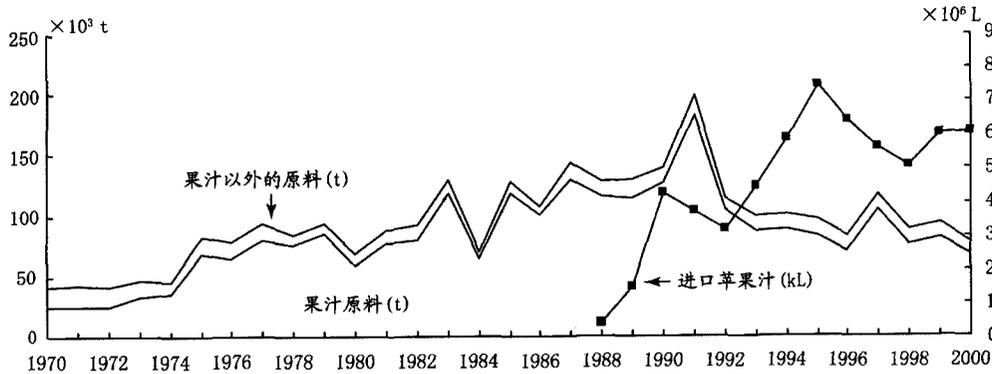
一般来说,股份公司的股东是社会上相对的少数——资本家,而合作社的社员是社会上的大多数——经济上的弱者。因此,可以说合作社的根本目的是帮助人们调整自己的生活和劳动方式,以适应现代社会和市场经济的需要,使弱者通过共同的努力,依靠联合的力量和彼此互助在资本、市场和竞争的社会中能够自卫和生存。

二、日本农协曾经面临的农民收入危机及其解决办法

下面通过日本青森县农协的具体事例来探讨合作社的存在意义。青森县是日本最大的苹果产地。平贺町的津轻平贺农协有2778名正式社员,其中,约1100名是苹果果农,占总数的39.6%。青森县的农产品总产值达到63亿日元,其中,苹果41亿日元(占农产品产值的65%)、蔬菜8亿日元(13%)、大米5亿日元(8%)、畜牧产品4亿日元(6%)。所以,津轻平贺农协的主要工作为苹果的销售。

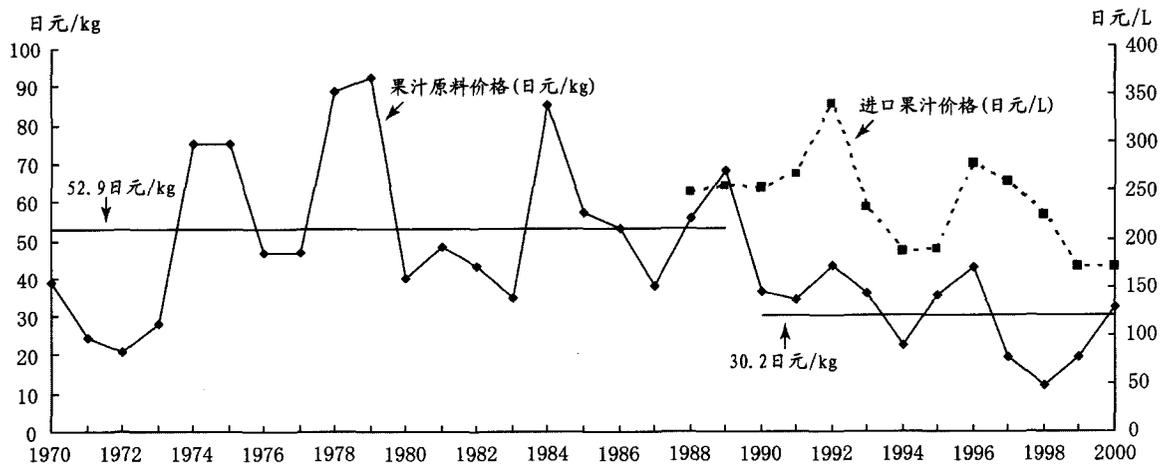
随着近几年世界农产品贸易的迅速发展,日本也从国外进口了大量的农产品。其中,对津轻平贺农协来说,影响最大的进口农产品是浓缩苹果汁。日本在1990年解除了对浓缩苹果汁的进口禁令。随着禁令的解除,浓缩苹果汁的进口量急剧增加(如图1)。

浓缩苹果汁的大量进口,冲击了日本的苹果加工业,导致日本产加工苹果的收购价格连年低迷。如图2所示,用于加工的日本产苹果的价格从进口解禁前的上世纪70~80年代的52.9日元/kg下降到解禁后90年代的30.2日元/kg,价格的降幅非常大。低廉的收购价格打击了果农的生产积极性,因此,有必要把一部分低档果当作鲜食果销售出去,增加果农的收入。



资料来源:青森县《苹果流通对策要项》

图1 青森县可用于加工的苹果量和苹果汁进口量的推移



资料来源:青森县《苹果流通对策要项(1970~2000年版)》

图2 青森县加工原料苹果价格和进口苹果汁价格的推移

日本的苹果市场对苹果的色泽、大小等外观要求非常严格,所以,把低档果当作鲜食果销售也不是一件容易的事情。津轻平贺农协之所以能够把加工用的一部分低档果能当作鲜食果销售,是因为农协(生活协同组合)和生协(消费合作社)建立了紧密的合作关系(见表2)。

表2 津轻平贺农协的销售途径(2000年)

销售对象	金额(亿日元)	%	全国平均(%)
批发市场	28.74	64.3	75.9
全农物流中心	9.24	20.7	—
生协直接交易	5.65	12.6	7.6
其他	1.04	2.3	16.6
合计	44.67	—	—

资料来源:津轻平贺农协、青森县《苹果流通对策要项(1970~2000年版)》(原资料为[财]中央果实生产销售安定基金协会)

在日本除了农民的合作社——农协以外,也成立了很多一般消费者的合作社——生协。农协和生协通过各种形式互助合作,形成了紧密的关系。两者之间的紧密合作为各自社员的生活以及合作社事业的发展做出了巨大的贡献。

日本的农协为什么如此积极地去开拓低档果的销售渠道?这是因为日本的农协在农产品的收购和销售上都是按照无条件委托方式进行的。也就是说,农协不管社员生产的农产品的品质好坏,只要是社员的农产品就必须进行集中销售。同时,社员委托农协销售农产品时不能提价格等条件,农协征收实际手续费,对社员的农产品统一计价(在一定时间内,同样产品相同品质可能销售价格不同,在向社员结算时用平均价来计算)。和农协相比,商人为了追求利润的最大化只根据自己的销售战略有选择地收购苹果。所以,大部分农民都愿意把上述比较难卖的低档果委

托农协去销售。在这一点上,和商人相比对农协来说是非常不利的。

但是,农协是由社员出资成立的,是为了社员的利益而开展各种营销活动的。所以,如何克服上述不利情况,帮助农民获取更大的利润是农协所肩负的使命。

为解决上述低档果的销售问题,津轻平贺农协采用最新的经营管理手法来完成它的使命。具体方法是以生协社员这一具有特殊消费特点的消费人群为对象,在摸清他们消费心理的基础上供应适合他们消费需求的苹果。

和生协的直接交易是如何把低档果高价销售的?在分析这个问题之前,有必要简单地介绍一下日本的生协。生协是由消费者出资为购买生活必需的物资而成立起来的合作社法人组织。生协的社员作为一

般消费者他们的消费意识是非常高的。比方说,在农产品这一方面,他们认为没有必要过分重视农产品的外观,和外观相比农产品的味道和营养价值才是最重要的。因此,即使是刚才所说的低档果只要味道好他们也会积极地购买。实际上,虽说是低档果但是在味道上和高档苹果相比并不逊色。

在日本,农协和生协之间的直接交易被称为产地直销。津轻平贺农协在和生协的直接交易中,给低档果起名为“有点小毛病的苹果”,如表3所示,与生协直接交易的“有点小毛病的苹果”的销售价格为每公斤117.3日元,相同品质的苹果销往批发市场其单价仅为63.2~77.2日元。两者之间的价格差距非常大。从这个数据我们也可以说,津轻平贺农协巧妙地利用了生协社员的消费心理成功地开拓了新的销售途径,增加了农协社员的收入。

表3 津轻平贺农协2000年末套袋富士苹果的单价

分类	说明	销售单价(日元/kg)
I “有点小毛病的苹果”	是和神户生协的交易价格。此价格是双方商谈好的。	117.3
II 销售给批发市场的低档果	是销售给批发市场的和“有点小毛病的苹果”相同品质的苹果	63.2~77.2
III 销售给批发市场的上等果中等级最低的苹果	销售给批发市场的上等果中等级最低的苹果	137.3~157.2
IV 所有等级苹果	作为鲜食苹果销售的所有苹果的平均价格	206.3

注:1.所有的价格为2000年苹果销售期间的全部价格;2. II、III的价格因有一定的市场变动,其价格未将变动因素考虑在内(具体方法由各合作社来决定,不过附加表决权的总数不能超过基本表决权总数的20%)。都可以自由加入和退出(日本第20和第21条、中国第3条的3)。上述这些都是合作社的国际组织——国际合作社联盟(ICA)制定的遵守合作社原则的管理方式。

三、日本农协和中国农民专业合作社的比较

在探讨中国的农民专业合作社是什么样的组织的基础上,就上述日本农协的发展经验谈一下今后中国农民专业合作社的发展方向。首先,中国的农民专业合作社究竟是一种什么组织?在和日本农协的类似点及不同点进行比较的同时,分析日本的农业协同组合法和中国的农民专业合作社法的特点(见表4)。

先看一下类似点。

如果出现了剩余利润,日中两国的合作社都根据利用量的多少向社员进行分配(虽然中日两部相关法律都允许按照出资额的多少进行分红,但日本《农协法》第52条规定:可分配不超过出资额的8%;而中国《农民专业合作社法》第3条的5、第37条的1规定可分配不超过剩余利润的40%)。每个社员都拥有一票表决权?选举权(日本《农协法》第16条。中国《农民专业合作社法》第17条规定社员每人一票的基本表决权(一人一票制)之外,还允许根据出资额或社员和合作社的交易量(金额)给予附加表决权。

表4 农协(日本)和农民专业合作社(中国)的异同

	日本农协		中国农民专业合作社	
剩余的分配	和服务的利用量成正比		和服务的利用量(金额)成正比	
表决·选举权	1人1票		1人1票	
入、退的自由	○		○	
事业	销售业务 统一采购业务 技术指导业务 保险业务 金融业务 其他业务	综合合作	销售业务 统一采购业务 技术指导业务	专业合作
农作物	不限定		限定特定的农作物	
其他	—		明确记述了政府的支援政策	

接下来看一下不同点。

从业务设置上就可以看出有很多不同。日本的农协有技术指导业务(《农协法》第10条的1)、合作金融业务(第10条2和3)、统一采购业务(第10条

4)、销售业务(第10条8)、保险业务(第10条10)。此外,还经营医疗设施、老年福利设施等各种事业。许多农协不管农民种植什么农作物(大米、苹果、柑橘、牛奶等),只要是农业劳动者就可以参加。由广大农业劳动者组织起来的经营各种事业的日本农协被称为综合农协,即综合合作社。与日本农协相比,中国的农民专业合作社只有统一采购业务,销售业务,技术指导业务(《农民专业合作社法》第2条),不包括金融业务和保险业务。另外,农民专业合作社是由生产或经营特定农产品的农民而组织起来的农民组织(同条)。因此,中国的农民专业合作社,可以称为专业合作社(日语中称为“专门农协”)。

通过对两者的比较,我们发现两者在合作社的基本原则上是共通的。虽然有综合合作社和专业合作社的区别,但是这种区别正是以农业生产为生的农民的最迫切要求,在销售农产品即进行销售业务这一点上是共通的。并且,中国市场经济的历史还不是很长,今后随着市场经济的不断深化,农民通过利用合作社的各种服务尝到参加合作社的好处时,他们将会自发地建立更多的合作社。和中国相比,日本的农协是在漫长的市场经济的发展过程中不断积累各种经验教训发展起来的,所以说日本农协的发展经验对如何发展中国的农民专业合作社能起到很好的借鉴作用。

通过津轻平贺农协的实践经验,我们认为,发展中国的农民专业合作社应该做好以下事情:

1. 遵循合作社的基本原则,在合作社的运营上坚持真正的民主管理

日本农协正是因为日常中始终坚持了民主管理,才能得到广大农民的支持和拥护,几乎所有的农民都加入了农协。所以在发展农民专业合作社时,必须强调民主管理这一点,坚决不能搞一个人说了算。

2. 给社员提供各种社会化服务,增强合作社的职能

一家一户的农业生产,离不开社会化的产前产中产后服务。作为农民组织的农民专业合作社,应当利用和社员的紧密关系,发挥其不可替代的作用。在有条件的基础上,开展养老、医疗等其他服务也是可行的。只有向社员提供他们急需的各种服务,才能得到社员的支持,合作社才能有更大的发展空间。

3. 遵循合作社法的规定,真正完善实施利润分配机制

农民专业合作社的发展仍然处于初级阶段,还有很多农民没有加入到合作社中来。所以,应当让先加入到合作社中的农民亲身感受到加入合作社的好处,才能有效地激发其他农民加入合作社甚至自发创立合作社的积极性。

四、基本结论及建议

通过和股份公司的比较分析,我们可以说合作社是由社员出资成立的为社员服务的农民自己的组织。日本农协在世界贸易不断深化的进程中,也遭遇到了许多困难,比如农产品的大量进口对日本的农业造成了很大的冲击,影响了农民的收入。但是,从青森县津轻平贺农协的事例来看,农协勇敢地面对挑战,积极地为果农开拓新的市场销售渠道,把以前用来加工的低档果当作新的商品来销售,增加了果农的收入。当然,这和生协的紧密合作是分不开的。

日本农协作为综合农业合作社,它的职能是多种多样的。与日本农协相比,中国的农民专业合作社才刚刚起步,应该在技术指导、统一采购和销售方面集中力量优先发展,使加入到合作社的农民体会到参加合作社的好处。在此基础上,作为长远的发展方向应该借鉴日本农协的经验,坚持农民专业合作社的民主管理,增强农民专业合作社的各种职能,从而达到增加农民收入,解决地区间农民收入差距,最终解决中国的三农问题。

(责任编辑:徐统仁)