



工人在流水线上操作真空包装出口产品。
台湾汉光果菜生产合作社供图

海南村官考察台湾农业行

②

千家万户分散生产,如何应对统一流通大市场?这是海南传统小农经济走向现代农业不可回避的难题。如何破解这个难题?合作社是有效途径之一。

台湾与海南是中国两大宝岛,农业上相似地方很多,气候差别不大,土地都分散,农作物品种相近。海南村官们此次在台湾考察学习时惊奇地发现,台湾农民不必为瓜果菜产销发愁。通过合作社,分散的农民联合起来,成功从小农变身大农,不仅分享农业生产环节利润,还分享包装、运销等各个环节的利润。

农民不必亲自卖农产品

每天凌晨3点至4点,台北市第一果菜批发市场同时举行几十场拍卖会,拍卖的对象是辣椒、茄子、豆角、莲雾、橙子等。这些农产品不是散装的,全部是用纸箱包装,一件一件的。

农产品都是岛内农民生产的,但在批发市场,记者没有看到一个农民的身影。

“农民只负责生产,销售的事全部由合作社负责。送货到市场来的,都是各个基层合作社运销部工作人员。”台湾区农业合作社联合社运销部经理陈介仁说:“基层社把货送到市场后,由联合社与市场管理方协调,统一拍卖,并负责把货款准时汇到农民账户。”

台湾像海南一样,农民也都是一家一户生产。不同的是,台湾农民多数加入各类合作社,产品生产出来后,初步包装,统一送到合作社,由基层合作社进一步分级包装。进入市场后,联合社给每个农户一个代码。凭着这个代码,社员的产品进行拍卖。

市场的拍卖师根据当天到货数量、产品质量以及近期行情,裁定每种瓜果菜拍卖的底价。在联合社工作人员监督下,批发商公开竞价。整个拍卖过程完全公开、公平、公正。

农民丝毫不担心自己的东西被低价拍卖。因为拍卖价格的高低,与联合社收益、基层社收益、市场收益直接相关。一宗农产品拍卖后,市场从买卖双方各收取1.5%手续费,联合社抽取千分之四的手续费,基层社收取3%手续费。拍卖价格过低,各方利益都会受损。

陈介仁说,把产品送到基层社后,农民就不需要管了,进一步分级包装、运输到市场、理货、称量、拍卖等,全部由各级合作社与市场共同完成。而这一切的费用,只占农产品销售额的不足5%。

农产品拍卖后,批发商必须在三天之内把货款直接汇到农民的账户。如果有什么意外,联合社将负责与市场方面协调,从批发商交给市场的保证金中直接扣款给农民。

如果某一天,市场上某种瓜果菜到货量特别多,价格大幅下跌怎么办?第一果菜批发市场拍卖师吴廷琰说,市场每天销售量基本固定,合作社送来的货,按照先来后到顺序取号参与拍卖。如果突然增加一部分计划外货量,超过市场接受能力,市场将当作垃圾进行无害化处理。但事实上,这种情况极少发生,因为从生产环节开始,各级合作社就统筹安排,不会盲目扩大供货量。

合作社给农民下生产计划

农产品运销由合作社负责,那么,生产是不是也由合作社来运作呢?在台湾考察期间,记者发现,加入合作社的农民,只是一个单纯的劳动者。生产什么?如何生产?何时生产?基本按照合作社的计划进行。

云林县汉光果菜生产合作社是台湾农业合作社典型。它拥有社员259户,耕地190公顷,年销售额约2亿元(人民币,下同)。亩均年销售额超过6万元,而户均年销售收入近80万元。

合作社组织架构图显示,农业产销完全工业化,分为生产、检验、厂务、业务、资讯、行销等部门。生产部负责组织农民把产品按照要求生产出来,检验部负责化验农药残留确保质量安全,厂务部负责进货验收、清洗、预冷、分级、包装、加工、出货,业务部负责包装规格、报价、处理订单、投诉处理等,行销部负责市场开拓、促销宣传、包装设计等,资讯部负责整合内部资料,将各种农业生产记录上报政府资讯平台。

汉光合作社理事主席廖丁川说,传统小农生产,一家一户无法闯市场找订

单,也无法进行现代化大生产。成立合作社,农民组织成强大联合体,不仅内部可以进行专业化分工,还可以从外面聘请能人进行专业化管理。由于行销工作有效,汉光合作社农产品不仅通过批发市场拍卖,还直接供应量贩店、超市卖场、军队等,能够做到按订单按计划生产。

目前,汉光果菜生产合作社管理已经导入电脑化,农民从加入合作社到产品销售出去,完全实行电脑化控制。电脑把生产指令下达给农民,农民按照规范的操作流程育种、栽培、施肥、喷药、采摘。每个流程都进入电脑记载,一旦有违规操作的,电脑将拒绝记录录入,产品就无法进入流通过程。

合作社虽然帮助农民把农业生产推向工业化,但合作社并不是企业化经营,不是以盈利为目的。廖丁川说,合作社的盈余,按照一定比例提取管理费用,其余的分为公益金和公积金,用于做公益事业和按交易额返还给社员。

廖丁川分析,农业合作社与“公司+农户”模式有本质不同。公司+农户,公司流通环节利润,甚至包括采购化肥、农药、运输农产品等环节利润,农民只得生产环节利润;而农业合作社则帮助农民分享生产与流通所有环节的利润。

目前,基本上每个乡镇有一个合作社。在一个县范围内,基层合作社又联合起来,形成各县农业合作社联合社,各县联合社又形成台湾区农业合作社联合社。

合作社也曾经历曲折

台湾农业合作组织发展虽有百年历史,但真正把农民有效组织起来进行社会化大生产,也只是近30年的事情。在其发展过程中,也经历过一些曲折。

台湾合作事业基金会顾问、农业合作组织方面专家钱金瑞说,在土地分散的前提下,帮助农民获得更多收入,引导农民成立合作社是有效途径之一。1960年代初期,台湾开始以政府补贴、税收减免等手段,鼓励农民联合起来成立合作社。

然而,在初期并不顺利,一方面,有农民为拿政府补贴而搞形式主义,成立合作社但不干实事;另一方面,农民将信将疑,不相信合作社真能解决问题,合作社内部纷争不断。

后来台湾省改变策略,一方面建立一整套考核制度,政府给予扶持的合作社,必须接受定期或不定期考核,达不到标准的不再继续补贴,严重的取消合作社资格;而考核达到标准,真正能够把农民组织起来的,加大补贴扶持力度。另一方面,政府开设辅导班,对有意愿成立农业合作社的农民,政府开设辅导班,进行专业培训,内容不仅包括合作社业务,还包括农业生产技能、产品分级包装、市场营销知识等,帮助农民按照标准成立合作社,并能够把合作社运作起来。

目前,台湾岛内共有农业合作社493家,基本上做到每个乡镇都有一家合作社。2009年,全岛合作社系统产值70多亿元。除农业合作社外,台湾还有遍及各地的农会组织、各类农产品产销班等农民合作组织。

由于普遍加入合作社等各类农业合作组织,农民不仅获得生产环节利润,还分享流通环节利润,收入非常可观。记者在汉光果菜生产合作社考察时发现,合作社果菜包装工人,每月收入5000多元。但这样的工作,本地农民已经不愿意做,几乎清一色是越南来的女工。

海南建省办经济特区20多年,热带特色农业迅速发展,大力发展农业合作组织正当时。2007年中国颁发《农民专业合作社法》至今,短短3年,海南农民就成立2000多家农民专业合作社,一方面表明海南农民迫切需要合作组织,

另一方面也为海南农业合作组织规范发展打下基础。

钱金瑞多次来海南考察讲学。他认为,合作社从不规范走向规范,必须经历一个阵痛的过程,这是正常的现象。

钱金瑞建议,未来海南农业合作社发展,应从追求数量扩张转向质量提升,政府扶持时有必要建立考核制度,不能只投入不产出;同时,要通过辅导班加强农民合作教育,培养一批实施农业合作组织实用人才,通过规范与示范,以点带面提升农民合作社运行质量。相信要不了多久,海南农民也能够像台湾农民一样,不再为农产品销售发愁,只需负责生产出好产品也能大幅增加收入。

小农齐心变身大农

合作社让台湾农民不为果菜产销发愁

文/海南日报记者 周月光



台湾一农场花园迷宫