



上海思甜家禽养殖专业合作社

市区直销店地址:黄浦区西凌家宅路160号 传真:021-58233496 销售热线:

合作社地址:浦东新区大团镇团新村二组1518号 58233820 13671750473

思甜农产品,安全卫生天然绿色。中国著名品牌,通过ISO9001、ISO14001和无公害农产品认证。

300亩立体种养示范基地,采用生态循环方法生产无公害绿色农产品。

产品介绍:“联手”牌系列桃园散养鸡、草鸡蛋、水蜜桃、翠冠梨、葡萄和时令蔬菜。

法国、美国、日本农业合作组织产权安排为我国提供借鉴经验

产权制度促进民主管理和成员增收

【异域传真】

肯尼亚咖啡种植业受到气候变化冲击

肯尼亚咖啡研究基金会负责人约瑟夫·基梅米博士在一次研讨会上称,受天气干旱和不规则的降雨状况影响,该国咖啡产量已经降低。由于今年天气变化反常,咖啡树开花的时间变得混乱,挂果时间不一致,导致咖啡豆的产量受到影响。

据介绍,适宜咖啡树生长的温度在19至25摄氏度之间,温度高于25摄氏度将影响咖啡树的光合作用,导致树株枯萎。“受气候变化影响,未来全球温度预计每十年增高0.2摄氏度,包括咖啡果小蠹和叶锈病在内的病虫害在高温下的发生率将升高,导致咖啡果减产甚至咖啡树死亡。”基梅米博士说。他建议,应尽快推广种植耐高温和病虫害的树种,以降低气候变化的影响。

王晨曦

秘鲁今年鱼粉出口额可望增长12.2%

秘鲁马克西米塞咨询公司日前预计,今年秘鲁鱼粉出口额将比2011年增长12.2%,达约19.77亿美元。该公司表示,做出上述预测的依据是国际市场鱼粉价格将继续呈上升趋势。统计显示,今年前两个月,秘鲁鱼粉出口额同比增长113.4%,秘鲁渔业产量及鱼粉加工出口均显示出良好的增长势头。

数据显示,2011年秘鲁鱼粉出口额达17.62亿美元,较2010年增长9.2%,主要是由于秘鲁最大鱼粉进口国中国的进口需求增长了22.6%。市场分析表明,2011年秘鲁鱼粉对中国出口量占出口总量的58.8%,德国占8.9%,日本占7.6%。

贾安平

法国、美国、日本的农业合作组织发展历史悠久,各具特色,在提高农民的组织程度,联结小生产和大市场方面,起到了积极作用。同

时,这些农业合作组织在产权安排方面各有特色,充分保障了合作社的正常运营,对我国农民专业合作社的发展具有很好的借鉴意义。

法国农业合作社

2006年,法国90%以上的农民约130万人加入了农业合作社,共有农业合作社3500个。他们的年营业额达1650亿欧元,收购了全国60%的农产品,占食品加工业产值的40%。25家乳品合作社占了全国最大的乳品企业的62%,生产了47%的鲜奶。867个葡萄酒酿造合作社,生产了60%的餐用葡萄酒。法国农业合作社注重专业化合作,每个合作社只提供单品种农产品或服务。同时,法国农业合作社广泛覆盖着农业生产过程。法国农业合作社在农产品生产、加工和流通领域形成了科学而严密的社会化服务体系,为农民提供了产前、产中和产后的各项服务。

从产权安排上,法国农业合作社社员入社时一般要根据与合作社预期交易的农产品量缴纳股金,交易量增加时需要补交股金,减少时则维持不变;社员退社自由受到一定限制,如入社必须达到一定时间,否则退社要缴纳罚金等。无论是基层社还是其组成的联合社,都坚持一人一票的基本原则;法律允许合作社根据社员与合作社权责的具体情况,给予附加表决权。理事会成员可以根据参加会议的次数领取补贴,但不领取工资;总经理和其他管理人员获得理事会决定的工资;股东的股金获得一定的利息,计入合作社成本。

美国新一代合作社

美国新一代合作社是传统合作社由于内在的原因不能适应时代的要求时的新发展。北美的经济高度发达,为新一代合作社的出现提供了客观环境。美国新一代合作社具有经营产品单一和加工价值增值趋向,通过对初级农产品的深加工,使其增值并拓展了产业链,同时也突破了地域限制。

在产权安排上,与传统合作社以为社员服务为宗旨不同,新一代合作社通过交易份额制和投资成员制,实现其“投资——利润”取向。合作社根据其加工能力,设计初级农产品的加工数量和希望筹集的资本总量,再将加工数量分为若干等量和特定质量的初级农产品份额并对应一定的资本量。农场主通过购买原料农产品的交易份额或交易权入社。

由于社员购买交易额,单位交易额代表的资本量就是单位交易额的价格,因而是一种投资成员制。新一代合作社将30%—50%的发起资

本作为社员权益。年终,在合作社出售加工增值的全部农产品中扣除成本和费用后的利润,按交易额分配给社员。这样坚持了所有者和惠顾者统一的原则,又将会员权力和资本权力联结了起来。其余的股金,通过负债和发行优先股获得,优先股股东没有投票权,获得固定的股息。

同时,美国传统合作社实行入社自愿、退社自由的开放原则,而新一代合作社由于投入资金多,风险大,所以它成立时,挑选提交入社申请的农民。合作社成立后,社员不能退出,也不接纳新社员。

社员的股份在得到理事会批准后可以转让,股份的交易价格根据合作社经营绩效的预期而变动。由于交易份额可转让,未分配的公共积累可随股份交易价格变动而涨落,新一代合作社一般不留公共积累。

日本农业协同组合

今天的日本农业协同组合,形成了世界罕见的庞大组织体系,它包括了基层农业协同组合、县级和全国农业协同组合联合会。基层农业协同组合是直接与农民联系的市、町、村一级农协,它可以分为综合农业协同组合和专业农业协同组合。综合农业协同组合的业务包括多个农业生产部门,专业农业协同组合以某一特定业务为经营中心。日本农业协同组合的业务活动主要涉及指导生产、生产资料合作购买、农产品销售和加工、信用合作等。

在产权安排上,根据《农业协同组织法》,要成为农业协同组合的正式成员的人,必须是农民,要具备如下条件:拥有一亩半以上的耕地;每年有90天以上的时间从事农业生产或是从事农业经营的农事法人;三是拥有一头耕牛在农村社区拥有长期稳定的住所。对于不具备这些条件,但愿意参加农业协同组合活动的,可以成为“准成员”或“非正式成员”。

农协的分配区别于股份公司的很大特点是,把股金分红限制在一定范围内,综合农协限制不得超过7%,联合会不得超过8%。其余



的利润分配以基层农协为例,分别为25%的发展准备金、10%的积累金和45%根据社员交易额的返还金。还剩下13%的利润结转下年度分配。

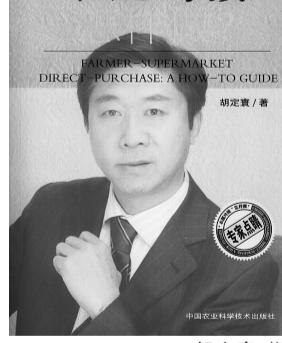
对我国农民合作社的启示

从法国、美国、日本的农业合作组织概况及其产权安排,可以总结出对我国农民专业合作社的一些值得借鉴的经验:一是要广泛吸收社员,通过充分调动广大农民的积极性,发展生产,实现规模经济,壮大合作社的实力。二是要注意防止“搭便车”问题,通过设定入社条件,附加表决权等措施,可以防止新社员侵占老社员权益,小股东侵占大股东权益。三是要确保合作社资金充足稳定,适当的缴纳入社股金,可以增强合作社的运转资金。四是要合理降低委托代理风险,可转让的交易权,不仅给了社员“用脚投票”的权利,还将对合作社经营状况的预期反映到交易价格上来,一定程度上起到了期货的作用。五是要通过农产品加工,不断增加其附加值,延长产业链,不断增加农民收入。

同时,政府要大力扶持合作社发展。农业是弱质产业,农民是弱势群体,对农业合作社的扶持,有利于农民增产增收,有利于农业的发展,对整个国民经济的发展有着重要的意义;而农民合作社在贯彻政府的农业政策,管理农村生产、农民生活方面又能发挥更好的作用。

刘颖娴

“农超对接”



胡定寰著

【农超对接有哪些主要模式(六)】

物美超市模式

2010年春节刚过,北京新街口的物美大卖场顾客流量仍然很大,特别是在位于地下二层的新鲜果蔬卖场,货架上摆满了各种新鲜果菜,绿油油的青椒、黄澄澄的橘子、红红的苹果堆满了卖场的货架。挂在蔬菜上方的价格标签十分显眼:尖椒2.18元,茄子2.88元,包菜1.98元,前来选购的顾客有的拎着购物筐,有的推着购物车,不时地拿起蔬菜来挑挑拣拣。

卖场生鲜蔬果科长张铭告诉记者,一些家常菜如黄瓜、青椒、西葫芦、番茄等卖得很好,每天的销量都稳中有升。2010年过年期间,物美卖场的蔬菜价格保持了平稳态势,一些新鲜叶类蔬菜的价格较平时有略微上涨,而一些根茎蔬菜价格稳中有降。

“2010年春节期间,物美的蔬菜供应能跟得上,菜价能保

“农超对接”怎么做? (选登五十四)

物美超市虽然还没有列入国家商务部公布的第一批“农超对接”项目试点企业,但在董事长吴坚忠的领导下,“农超对接”开展得极其有成效。吴坚忠先生作为公司的董事长,亲自抓农超对接工作,可见物美超市对农超对接的重视。2010年初,国务院总理温家宝在北京市委书记刘淇、市长郭金龙等领导的陪同下,视察了物美集团。物美董事长吴坚忠特地向总理汇报物美在山东、福建、内蒙古、河北等多个省市建立了“农超对接”蔬菜采购基地。通过“农超对接”,增加了对首都市场的蔬菜供应,平稳了市场,获得了消费者的好评。

持在平时的价格水平,主要还得归功于农超对接。”物美集团董事长吴坚忠告诉记者,农超对接不仅是农产品与超市的对接,更是生产与销售的对接;农超对接,也不仅是单个农民与超市的对接,而是果蔬基地与超市的对接。

吴坚忠对物美的农超对接模式是充满信心的。他说,物美争取用3年的时间,将物美超市打造成首都居民购买新鲜果蔬的主渠道。

【超市如何寻找农超对接合作伙伴(一)】

农超对接项目的组织结构

目前,超市的农超对接主要集中在水果、蔬菜和干货上。除了干货以外,水果和蔬菜属于生鲜农产品,生鲜农产品有两个特性,地域性和时效性。所谓的地域性是指大部分的水果和部分蔬菜生长在特定的区域范围内。如前面我们所讲的,苹果主要出产在山东、山西、陕西、甘肃。脐橙主产地的江西、湖北、湖南和四川。冬季的西瓜大部分来自于海南省。为了满足超市消费者的需求,这些农产品需要在全国范围内采购。所谓的时效性,是指大部分的蔬菜,特别是叶类蔬菜为了保证超市上架的时候新鲜,从采摘到超市上货

架的时间越短越好。

因此,针对生鲜农产品的地域性和时效性两个特点,超市在农超对接项目上做了分工,设立两个既联系又相对独立的采购部门,总部采购部门和城市采购部门。总部采购部门主要负责采购全国范围内的农产品,城市采购部门主要负责时效性农产品,以城市附近农村为主,采购半径限定在3~4个小时的运输时间。

城市采购部门在业务上从属于总部采购部门的领导,特别是技术指导。然而,总部采购农产品订单是需要通过城市采购部门的确认才能够执行,这种体制起到双方制控的功效。

超市总部农超对接项目管理部门可以分成三级。最高一级是生鲜采购总裁,负责农超对接的全盘业务。第二级是处长,负责农超对接运行过程中的具体业务。第三级由两班人马组成,一班人马是谈判部门,负责收集农民专业合作社的报价单,下订单,以及协调和处理交易过程中发生的各种意外事件。另一班人马是协调员。协调员派遣在各个省,他们负责给农民专业合作社技术指导,帮助合作社进行农产品的质量和安全性管理。对合作社的审核,签订合作协议等工作,也是由协调员来承担。