## 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团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。

## [异域传真]

# 潘基文呼吁建立 环境上可持续的粮食系统

6月5日是世界环境日。联合国秘书长潘基文当天为此发表致辞,教促全球粮食链的所有行为体承担责任,建立环境上可持续的、社会公平的粮食系统。潘基文在致辞中说,虽然我们生活在一个富足的世界中,粮食产量超过需求,但仍有约8.7亿人营养不足。要创建大家所希望的未来,就必须纠正这一不平等现象。他强调,必须确保人人获得足够的营养,加倍提高发展中国家种植粮食的小农生产力,在面临环境和经济冲击的同时实现粮食系统的可持续性。

潘基文指出,目前所产粮食至少有三分之一未能从农田到达餐桌。这不仅是对饥饿者的侮辱,也造成能源、土地和水资源等方面的巨大环境代价。解决当今粮食系统存在的巨大损失和浪费是改善最弱势群体福祉的途径之一。他呼吁发展中国家、发达国家、企业及消费者采取相关举措,最大限度地减少粮食损失和浪费。

潘基文说,目前全球有70亿人口,预计到2050年将增长到90亿,但可以实现饥饿人口数量零增加。他呼吁人们通过减少粮食浪费,节省资金和资源,以最大限度地降低对环境的影响,并实现一个人人都能吃饱的世界。

# 泰智库预计缅甸将成为全球五大稻米出口国之一

泰国著名智库开泰研究中心近日发布报告说,由于缅甸政府制定了成为世界主要稻米出口国的政策,加上其稻米业本身所具有吸引外商投资的多重有利因素,缅甸已成为世界瞩目的稻米及相关产业的贸易投资基地。

报告说,随着缅甸积极开发商业化稻米生产体系,缅甸将可实现2013年200万吨和2015年300万吨的稻米出口目标,并预期缅甸未来可能成为全球五大稻米出口国之一,10年后将以不低于500万吨的年出口量与印度、越南和泰国并驾齐驱。该中心同时指出,从长期来看,包括缅甸在内的各邻国稻米生产能力不断提高,或将令泰国稻米业逐渐失去国际竞争力。

# 北美新一代合作社制度分析

合作社作为一个外向型的经济合作组织,随着外部经济环境的改变和发展而不断地发展。20世纪90年代初在 美国北部北达科他州和明尼苏达州以及加拿大的一些地方出现了一种被称之为"新一代合作社"的新型合作社。

#### 产生背暑

20世纪 80 年代,在国际市场上,由于来自欧洲国家和亚太地区一些国家农产品的竞争,北美农产品出口下降。加上人民生活水平的提高,食物支出在生活消费中的比重有所下降,农产品的国内需求也有所减少,因而出现相对过剩,价格下跌。位于美国北部的北达科他州是美国 50 个州中人均收入最少的一个,该州经济又以农业为主,农产品价格下跌直接影响了农民收入。从事农产品加工以提高附加价值增加收入,就成了一种必然选择。1992年1月,北达科他州农民成立了以小麦加工提高其产品附加值的面食食品加工公司;1994年明尼苏达州建起了北部精菜合作社。新一代合作社产生了,并在美国其他一些州以及加拿大南部的一些地区迅速发展起来。

#### 制度特征

新一代合作社与国际合作社联盟 1995 年 原则所规定的特征相比,新特征主要有:

经营产品单一和加工价值增值趋向。新一代合作社通常只经营一种产品,只接受事先与社员商定的特定数量和种类的农产品,然后进行加工和销售,以提高产品的附加值,增加社员收入,这也是新一代合作社的中心特征。

社员要支付较高的股本。每一股的金额根据原材料加工数量与总投资之间的定额来计算。在美国,这种支付额一般在5000美元到15000美元之间,以便促使社员关心自己的合作社和保障可靠的资本基数。

根据股金数量、合同获得相当的交货权。 根据社员缴纳股金之后与合作社签订的合同, 社员享有同投资额相当的交货权。社员必须按 自己缴纳的股金数额交纳足够的初级农产品。 不管市场价格高低,这些初级农产品都必须足 额保质缴纳,不能转卖给其他营销商。如果交 货不足、质量不够,社员必须根据给合作社带 来的损失大小予以补偿。

交货权权益可以转让。合同规定,交货权权益(包括增值收益和贬值损失)可以转让。不仅可以转让给社内社员,还可以转让给社外人员。由于交货权权益与股金相对应,所以股金、交货合同都可以交易,但要在得到理事会批准以后。

新一代合作社是一种投资成员制。新一代合作社社员的交易份额既表示为一定数量的农产品,又表现为一定的资本量,由于社员必须购买交易额,所以单位交易额代表的资本量也就是单位交易额的价格,该价格由合作社发起时设计的初级农产品的加工数量和希望筹集的资本总量分解得到。新一代合作社通常把发起资本的30~50%作为社员权益,其余部分或是通过负债,或是发行优先股。优先股在社区进

**及**用于投当风避利一方投当风避利。社社金担,自,资。社社金担,自,资。社社金担,自,

不可能像传统合作社那样采取开放的形式。不 仅如此,有些新一代合作社在成立之初还要对 申请人社者进行挑选,符合经济条件、生产能 力以及个人信誉度等条件的才准人社。人社 后,成员也相当稳定,社员不能随意退出,合 作社也不轻易接纳新社员。

整个股本金具有稳定性。新一代合作社具 有封闭性,社员数量相当稳定,合作社的全部 股本金具有永久性。股份的可交易性,更能通 过资本的社会化运作增加合作社的资本总量。 合作社中未分配的基金占全社资产净值的比重 大小已经不再重要,何况新一代合作社中留作 公积金的份额本来就不多。正基于稳定的资金 存量,合作社可以获得银行的优惠贷款。

利润及时分配。利润及时以现金形式返还 给社员,社内不做或少做留成。合作社若要发 展新项目,需要注入新资金,则再向社员发行 股份或向外借贷。

## 制度分析

从交易成本理论看新一代合作社的产生。 从交易成本理论看北美新一代合作社的成因,由于国际和国内市场的不利条件影响,北美农产品的需求下降、相对过剩、价格下跌,农民的利益受到了严重影响。由于农业生产经营者的智力资源有限,信息不充分,存在有限理性,对这一市场突变情况不能及时预料并制定相应的对策,所以这一结果是不可避免的,后来补救措施成本巨大。单个农户,对未来市场具有较大的不确定性,并且数次单独的交易会增加整体的相对交易成本。从而促使农户们去改变交易契约的安排,成立合作社,通过合约行为将农户生产与其他经营环节进行一体化整 合,来有效地解决农业中的市场失灵问题。

新一代合作社的产权问题。一般认为, 作社的产权涉及所有权、决策权、投售或采购 权、剩余索取权。在北美新一代合作社中,对 于剩余索取权的限定,以通过二级市场估价来 提供资本的流动性和评估性。不仅成员限期投 资与投售权相对应,成员的投售通过合约形式 被确定,而且表现为投售权形式的所有权可以 在一些可以承担风险的、表现良好的成员中交易。当然,所有权限定于成员-惠顾者,成员 资格是限定的,是投资成员制。类比以往传统 的合作社,新一代合作社不再实行等额持股, 股份允许转让,有限卖给内部社员,再卖给其 他人, 优先股没有投票权, 这一规定一方面大 量吸收了外部资金,同时也保证了合作社置于 社员的控制中。交货权的交易是所有权的流 动,从以往合作社原则的发展来看,这一制度 的创新节约了交易成本,提高了合作社的运行 绩效,兼顾公平,但存在了一定的制度创新成

综上所述,由于新一代合作社在运行机制等方面对传统合作社进行了创新,大大增强了合作社的活力和竞争力,提高了合作社的运行绩效,不失为农业合作社发展过程中的光辉典范。但还是存在一些问题需要改进,如过高的初始投资增加了农民的负担,社员资格的封闭性限制了合作社的发展潜力,利润留成的部分,降低了合作社抵抗风险的能力等。我国不能照搬照抄北美新一代合作社的模式,但可以从本质上借鉴其成功的经验,从我国农业发展的实际情况出发,进行制度改革和创新,以达到帕累托最优化。

宋佳

### 合作社.人物

# 发展冬桃合作社 造福鲁南乡里(下)

--记山东省平邑县白彦镇小北径村冬桃种植合作社理事长曾现伍



优化种植品种。种植面积虽然增加了, 冬桃价格却年年下滑。合作社决定采取种植

品种多样化来提高种植效益。为确保质量,他亲自到果树研究所购买新品种种苗。通过筛选,最终选定一个品种优良、市场价格高、适合当地发展的品种——沂蒙霜红桃。现在,合作社已经发展到以冬桃为主,配以油桃、早熟蜜桃、大樱桃、地瓜、金银花等品种为辅的种植局面,大大降低了单品种植的市场风险。

搭建咨询平台。合作社通过与高校、农科院等科研机构合作,现已建立咨询平台,为入社农户开展全面的产前、产中、产后信息咨询服务,同时注意新技术、新品种的研发和引进,合作社通过与农科院果树研究所合作,培育了很多新品种,并且在国家商标局正式注册了"常岭"牌果品商标。依托科技投入,合作社生产经营已初步实现标准

化。

转变销售思路。合作社现在已经建立了自己的销售网站,发展订单农业。网站的开通上线,一方面提升了合作社的知名度,另一方面搭建了合作社产品顺利走向市场的有序通道。合作社成员也因此尝到了甜头,截至2012年底,合作社通过网站销售的冬桃是线下销售的3倍还多。

值得一提的是,合作社的网站上不仅有合作社简介、品种推介,还设置了"冬桃新闻"、"冬桃种植"栏目,专门介绍有关冬桃生产和销售的新闻,免费普及冬桃种植技术,为有志于冬桃种植的农户提供指导。此外,人性化的页面设计无论是在提升新客户的视觉感受方面,还是增加老客户的回访率方面都起到了很好的作用。

## 谋划未来, 思路清晰谋求跨越

对于合作社的未来发展, 曾现伍心中有着自己的打算。他的目标是在五年之内,将合作社建成鲁南地区最大的晚熟桃种植基也,年供应果品达到5000万公斤, 比现的产量翻两番, 并将合作社打造成集果品生产、销售、存储和深加工于一体的新型农业生产、实体。产品方面, 也在着手发展绿色工产经济实体。产品方面,也在着手发展关部方面, 我成品牌效应, 打造属于合股人,形成品牌效应, 打造原产品,将合作社建成集农业生态观光、生态养殖及优质农产品加工与销售于一体的农业化龙头企业, 盘活周边地区的农村经济。