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
合作社地址：浦东新区大团镇团新村二团1518号
销售热线：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]

越南金枪鱼在日本市场缺乏竞争力

2016年越南海产品出口额涨幅超过5亿美元，但对日本的出口额不足2000万美元，2012年对日本的出口额为5400万美元。越南金枪鱼对日本的出口排名从第三位滑落至第六。

越方表示，高额的进口关税是阻碍越南金枪鱼在日本市场发展，削减了与其他国家的竞争力，如泰国和菲律宾两国享受的是零关税政策。越南水产生产及出口商协会要求贸易部尽快与日方磋商，在越日经济伙伴协定洽谈过程中削减对越南金枪鱼征收的关税。

玻利维亚拟出口10万吨大豆

据拉美通讯社拉巴斯报道，玻利维亚内贸和出口部长马尔丁巴苏尔科日前表示，今年，国产大豆在满足国内消费、留种及供榨油基础上，可实现出口10万吨。该出口估量将根据5-6月收割季大豆的实际产量而进行调整，相关产业专家将在对比夏冬两个收割季的大豆产量与国内消费量的基础上最终评估确定出口量。玻利维亚有大豆出口意向的企业可提出申请，在供给有盈余的情况下，经国家授权凭相关证书进行出口。

巴西农业部长承诺巴西肉有质量保证

在巴西肉类行业存在违规操作的消息爆出后，多个国家和地区暂停对巴西肉类的进口，让巴西政府感到忧虑。巴西农业部长布莱罗·马吉近日接受专访，承诺巴西肉的质量不存在问题，警方的调查焦点在个别人员的腐败。马吉进一步解释说，巴西有4837家肉生产工厂，查出有问题的仅有21家，现在已经将这21家工厂临时停产。即便是这21家企业存在的问题也不是质量问题，是一些工作人员的行为不当。

国内外订单农业的比较及启示

订单农业指农户通过与涉农企业在农业生产前签署订单合同，引导农户根据市场需求进行生产，减少盲目性，是现代农业产销经营的主要生产模式。笔者通过对国内外订单农业开展的比较，提炼出国外发达国家可借鉴的成功经验，为中国未来订单农业健康发展提供启示。

国内外订单农业比较

西方发达国家的订单农业始于19世纪三四十年代，农业商品化和大农场主的出现为订单农业的产生奠定了物质基础。其作为一种能够有效衔接农产品购销链的经营模式被发达国家广泛采用。1930-1950年，订单农业在欧美地区迅速发展，美国、英国、加拿大、法国、荷兰、匈牙利等国家相继参与其中，订单涉及的农产品主要集中在粮食、畜牧、水果、蔬菜罐头加工和制种等方面。20世纪末，订单农业已成为发达国家现代农业的基本特征之一。

相对于发达国家而言，中国的订单农业起步较晚，发端于20世纪80年代的东南沿海地区。由于订单农业有效衔接了产销环节，改变了过去农民种植的盲目跟风现象，解决了农产品销售难的问题，因而备受农民欢迎。近几年来，东北三省，中部地区的河南、湖南、安徽等粮食主产省的积极性也日益高涨，对订单农业进行了大胆的探索与实践，已取得明显成效。

从订单农业发展情况来看，国外一些发达国家如美国、日本、法国等依托国内相对健全的农村金融市场建立起完备的订单农业体系：通过完善的金融市场来筹措资金，且资金多运用于贷款，体制规模通常较大，效果显著；监管体系完整，分工明确；独立、健全的法律制度保证了金融机构能够自主地进行风险管理。就中国而言，目前订单农业运行的主要模式是“龙头企业+农村合作组织(经纪人)+订单”，尚处于尝试与探索阶段。既没有配套的金融环境支持，又没有专门的法律、法规引导和约束，监管体系也处于空白状态，完全属于农产品购销企业单方面的自主行为。在此背景下，中国的订单农业受各种因素的影响很大，存在诸多急需解决的问题。

参与的主体

发达国家将订单农业视作一种直接的农业生产合作制度。其订单农业的主体以涉农公司和农户为主，此外还包括农业协会、非政府的公共机构以及政府相关部门。通过各组织机构的职能分工，确保订单农业高效运行。农业协会作为农户的利益代表，在与涉农公司确定订单农产品价格过程中发挥重要的作用；非政府的公共机构(如公平交易委员会)和政府相关部门负责为涉农公司和农户提供完备的服务，包括信息收集、技术支持、金融服务等，并对双方的行为进行必要的监督，当双方发生纠纷时予以调解。此外，从农户的角度考虑，发达国家的农户(农场主)往往具有明显的经营规模优势，农民素质较高，谈判能力较强，便于和涉农公司开展订单农业的生产合作。

中国订单农业的主体主要包括涉农公司、小规模农户、政府、农业协会、农信社及经纪人等中介组织。同发达国家相比，中国多数的涉农公司资本规模较小、农产品加工能力低、市场预测能力差，造成公司的抗风险能力较差；从农户角度而言，现实的国情决定中国农户的种植规模很小，农民受教育程度较低，接受新技术、新的农产品的成本较高，对农业贸易普遍较陌生，导致其在订单农业开展过程中弱势地位明显。来自涉农公司和农户两方面的小规模生产经营增加了订单农业的运行成本和风。

国外经验启示

加强多方合作，带动农户发展订单农业

中国农户数量众多，单个农户的生产经营规模很小，这是中国发展订单农业与发达国家在订单参与者方面的显著区别。生产经营规模小造成农户在订单农业中弱势地位明显，对农户利益的保护在订单的执行过程中变得尤为关键。同时，众多农户采取小规模分散经营的方式，加大了涉农公司技术指导和质量控制的难度，引起其管理、运输成本增加。因此，为带动中国众多农户参与订单农业进而分享订单农业带来的福利，必须加强政府、涉农公司、公共组织和流通组织的多方协作，做好订单农业中农户的组织、协调和管理工作。

培育优势企业和优势农户

西方发达国家参与订单农业的涉农企业趋于规模化。中国更应重视龙头企业的作用。龙头企业是农业产业化经营的组织者、带动者、市场开拓者和营运中心，决定产业化经营的成效。但龙头企业不一定就是优势企业。在培育优势龙头企业过程中应进行龙头企业之间的比较，选择真正有市场开拓能力、有订单履约能力、科技含量高的龙头企业。此外，应在实践中逐步培养优势农户。为在市场竞争中表现良好的农户建立优势农户的信用档案，遇到农产品价格不好的时候，给那些农户较好的待遇。从长远的利益出发，培育优势农户作为订单农业的坚实基础。

引入保险机制

西方发达国家订单农业参与主体受非政府的公共机构和政府相关部门的双重监督。相对而言，中国的监督体系几乎处于空白状态。所以，可引入保险机制。为订单农业提供保险可大幅度降低履约风险。订单双方之所以违约，是因为可获得比原定的合同更大的经济利益。如果为订单提供保险，保险公司可对购销双方进行有效监督，促使他们按合同完成交易。当购方或销方因市场价格下跌或上涨而不履行合同时，保险公司将给予受损方经济补偿，但赔款最终不是由保险公司支付，而是由订单合同的违约方支付。保险公司只负责赔偿因意外的、自然的、非人为的因素所造成的购方或销方的损失。实施订单农业保险还可改变把“订单”当“保单”的现象。有些农户在签订了订单后，认为农产品找到了出路. 而不认真地按合同要求的技术规范操作，使合同规定的农产品质量得不到保证，影响合同的兑现，损害了对方的利益。因此在订单保险合同中应明确规定，若出现此类现象，购方公司可不履行合同，或按农产品的实际质量重新确定收购价格。

引入利益制衡机制

中国订单农业开展过程中，订单履约率低，企业侵害农户的行为时有发生，这些问题一定程度上阻碍了中国订单农业的健康发展，因此引入利益制衡机制势在必行。根据美国和加拿大的成功经验，建立合理的利益制衡机制可从以下几方面着手：第一，加强订单合同的约束力度，使违约方付出超过违约带来的利益的违约金和诉讼费，同时为某些条款可附加不可撤销性的条件来限制合同双方的合作关系，避免某一方违约；第二. 保证订单合同双方的利益分配均衡，包括利益分配结果、过程的公平。分配过程的公平体现在利益分配政策和制度的平等。只有达到分配均衡，才能保障农户参与的积极性，与此同时，企业也可获得最大的收益，最终实现互利双赢的良好局面。

魏福全

[新主体·人物]

敢拼敢闯 带领农牧民脱贫致富

——记青海都兰盛达牛羊养殖专业合作社理事长马海麟

不屈不挠、富有激情、自信、敢于打破常规，这是创业者的特质。马海麟，正是其中的一员。他精准地抓住时代的脉搏，把“三农”基本问题与技术力量相结合，不断发展壮大青海开泰农牧开发有限公司，使之成为“海西州农牧业产业化重点龙头企业”；一手创建的都兰盛达牛羊养殖专业合作社成为省级牛羊养殖规模化养殖场，2016年被青海省农牧厅评定为青海省“菜篮子”生产基地。

年仅27岁的马海麟有着多重身份：都兰盛达牛羊养殖专业合作社理事长、青海开泰农牧开发有限公司总经理、柴达木原生态品牌店电子商务平台创始人。

大学毕业，成绩优异的他毅然辞去南方待遇优厚的工作，凭借对家乡和“三农”事业的热爱，踏上了艰辛的创业征程。在家人和当地政府的支持下，他成立了都兰盛达牛羊养殖专业合作社，组织当地368户农牧民入社。合作社成立后，他认真学习现代科学养殖生产技术，运用互联网电商营销思维，促进当地农牧区牛羊科学养殖，使得入社成员家庭年纯收入逐年增加，走上了勤劳致富、科学致富道路。

他将“基地+专业合作社+农牧户”作为合作社经营模式，在牛羊养殖基础上进行土地流转承包，种植玉米等青贮农作物，和社员建立利益联合体以实现共赢，以惠农政策为向导，进行集约化经营，率先在海西地区实现了“为养而种，以种促养，以养增收”的科学目标。目前，合作社已建成各类养殖大棚132座，占地300余亩，带动社员种植青贮饲草5000余亩，拥有专业技术人员15名，职工45名，年可育肥牛羊3400头(只)，实现年末存栏总量2120头(只)，畜产品总量180吨，农作物种植总产量632吨，合作社年销售收入达1633万元，被青海省农牧厅评定为“省级牛羊养殖规模化养殖场”。

敢拼敢闯的马海麟率先通过电子商务这一模式将柴达木地区的优质牛羊肉产品销售到全国各地，通过“生鲜肉+真空包装+冰袋+泡沫箱+顺丰快递”的物流模式，成功解决了生鲜肉运输保鲜难题。以淘宝网和微信营销为基础，又积极开拓阿里巴巴、苏宁易购、一号店、顺丰优选、青海特产网等多个网络平台进行销售，使得肉食品电子商务全年销售额达到近千万元。他用高于市场的收购价收购，并在销售后将部分利润返还给牧民，此举获得了很大的社会反响。

作为一名合作社创建者，马海麟知恩图报，以实际行动回报社员、回报农村、回报社会，带领社员共同致富，共同奔上小康路，实现脱贫致富。

合作社的成立，带动了1000户农牧民科学养殖育肥牛1000头、羊2万只，农牧户经过科学养殖1头牛可实现净利1000元，育肥1只羊可实现增收160元，已带动香日德镇东盛村以及周边农牧区增收420万元。马海麟成功的通过“电子商务+扶贫”探索了精准扶贫新模式、新途径，有效带动了农牧业转型升级和农牧民增收。

胡延真