

浅谈依托企业促进农业标准化推广

贺蕾 霍学喜 (西北农林科技大学经济管理学院, 陕西杨凌 712100)

摘要 农业标准化推广是农业标准化的目标和关键。论述了政府主导型农业标准化推广和“企业+农户”主导型农业标准化推广的运作方式,分析了其优劣势,认为农业标准化推广的发展方向是“企业+农户”主导型,并提出保证“企业+农户”主导型推广模式良性运作的相关措施。

关键词 农业标准化推广;政府主导型;“企业+农户”主导型

中图分类号 F324.42 文献标识码 A 文章编号 0517-6611(2008)03-01242-02

农业标准化推广是指有组织、有计划、有措施地贯彻执行标准的活动,是农业标准制订部门、使用部门或农业企业,将标准规定的内容贯彻到生产、流通、使用等领域中的过程^[1]。目前,我国农业标准化推广工作主要依托政府,随着农业的快速发展,政府职能的转变,为适应社会经济发展的需要,农业标准化推广工作应由依托政府转移到依托农业企业上来,发展“企业+农户”型模式。

1 政府主导型的农业标准化推广模式

政府主导型是我国目前采取的主要农业标准化推广模式,即通过现有的农技推广机构和农业部门,利用政府权威,综合运用经济、法律、政策、财政、科技等手段,动员全体社会资源(特别是标准化的执行者农民)来推动农业标准化实施。在农业标准化推广工作中,政府工作主要包括:制订(修订)标准,即遵循国际和国家标准,根据地区农业发展要求,制订适宜地区农业发展的地方标准(或对已有的标准进行修订)。制订推广计划,政府除出台农业标准化推广工作的相关政策外,还直接负责制订农业标准化推广工作的具体方案,并主要通过项目示范辐射、技术与信息咨询服务、农技农资经营服务、法律法规支持等形式组织实施。

由于我国农业小规模分户经营和中介组织化程度低的局面短期内难以根本改观,政府主导型推广模式作为主要的农业标准化推广模式将在相当长时间内存在。但这种传统的农业标准化推广模式有其自身的缺陷,主要表现在:

(1) 政府行为的低效。由于政府活动的成本和收入分离,缺乏对降低成本的内在激励,因此在维持一个给定的政府干预或调控行为时,就会使用较多的、非必要的资源,即支出较多的实施成本;或是为了可能的市场失灵而相对实施过多的干预,调控行为;再者,政府部门和工作人员所提供的服务具有垄断性,只要符合程序,没必要努力追求高效率;此外,由于基层推广人员福利待遇差,没有对农技推广人员形成激励机制等原因,造成农业标准化推广工作的低效,有些地方农业标准化推广工作很大程度上流于形式。

(2) 政府对农业标准化推广工作干预过多,忽略了农民(执行者)的意愿。标准化推广项目的选择、推广范围的选定等均表现为政府行为,不能适应市场发展要求,某种程度上剥夺了农民和企业作为市场主体的选择权;标准化推广过程中,忽视标准化技术与农民之间的适应程度,强制性大于推荐性,单方面的强制推广一定程度上引起农民的逆反心理;

再者,政府主导型推广一般涉及的项目多、能量大、辐射面广,一旦政府行为失当,将带来严重的社会经济损失^[2]。

(3) 政府直接领导的农业标准化推广机构管理体制不健全。目前各级农业标准化推广机构接受农业行政部门和上级推广机构的双重领导,在行政上农业标准化推广机构接受同级政府农业行政部门的直接领导,人事权、财物支配权以及重大事项的决策权均由农业行政部门作出,而上级农业标准化推广机构对下级农业标准化推广机构只能在业务上进行指导和建议,没有真正意义上的管理权,无法真正发挥作用,因此,农业标准化推广的至上而下的垂直型推广没有实质作用^[3]。

2 “企业+农户”型农业标准化推广模式

“企业+农户”型农业标准化推广模式是以企业与农户签订具有买卖性质和技术性质双重性质的合同形式,规定企业与农户的权利和义务。企业在资金、技术、加工、储运、市场信息和销售渠道等方面为农户提供服务,保证农产品的销售和农户的相对高收益,而农户负责按合同的标准化要求种植并交付符合合同的农产品。

有必要对农业企业进行界定,笔者认为农业企业主要包括3种类型:一是以农村个体经济为龙头的合伙经营组织,它们以小规模的供销社为主,组织专项农产品的生产销售;二是以农村社会化服务组织为龙头组建,它们以农技、农机、农资等服务组织为主体,联合农户,为农户提供产前产后的系列化服务;三是以农产品加工企业为龙头,从事农产品加工或农产品出口贸易的企业组织。它们与农户之间以契约形式或以订单农业的形式结合^[3],但是无论采用哪种形式与农户结合,企业和农户都是完全不同的利益主体。

2.1 “企业+农户”型农业标准化推广是市场发展的需要,是独立经济体之间寻求共同发展的必然结合 农户是农业标准化最根本、最重要的执行者,农户只有严格按照标准化种植,才能生产出优质的农产品,农产品的竞争力才能提升。农户只有在满足下列条件时才可能按照标准化生产:一是保证标准化种植后的农产品收益增加;二是有技术人员指导农户进行标准化种植,并对种植过程中出现的问题给予解决,只有这两个条件都满足,农户才有信心和动力去按标准化种植,而可以满足农户这两个条件的不是政府,而是企业。企业需要农户提供优质的原材料,以便生产出高质量、高档次的产品,从而提升产品竞争力,赢得市场和企业生存的环境。

企业和农户的结合是市场经济发展的必然,企业和农户同时作为市场经济的独立主体,置身于强大的市场经济竞争中,为了获得在竞争中的优势和生存环境,企业和农户自愿

结成一体,形成利益和风险的共同体,共同面对市场风险和机遇。企业具有雄厚资金、技术创新、开发新产品、开拓市场、提升农产品附加值的能力,但这一切都依赖于优质的、充足的原材料供应;而农户具有生产优质农产品的可能性,随着农村经济改革的进一步深化,农副产品面临着市场化的发展,弱小且分散的农户家庭本身不能适应日益快捷的农副产品市场化的发展,传统的流通组织和供销组织远不能适应农村经济由封闭走向开放的需要。单个农户和市场之间缺乏有效的链接机制,农村经济发展呼唤市场组织形态的创新。因此,企业和农户之间形成各有所需、各有所图的局面,两者互利互补,在自身发展要求的内因推动和市场竞争的外因驱逐下,企业与农户形成紧密的利益共同体。

2.2 “企业+农户”型农业标准化推广模式的比较优势分析

“企业+农户”型的农业标准化推广模式将是今后各地农业标准化推广的一种重要形式,与政府主导型推广模式相比,这一推广模式有其鲜明的优势,主要表现在:

(1) 利于农业标准化的高效推广。企业和农户作为市场的主体,追求最低的成本和高效的生产是生存的根本。在农业标准化推广中,企业会尽可能地降低推广成本,推广人员自身的约束和激励机制,企业标准化的硬性指标等原因促使农业标准化的高效实施;而农户为了自身的经济利益和信誉保证,会积极主动要求按照标准化生产。

(2) 利于农业标准的产前、产中和产后系列推广。政府无法全面推进农产品产前、产中、产后一体化的进程,而这类组织是以市场为导向的农产品生产、加工、销售实体,实现了农工商一体化经营,它所关注的不仅仅是产前、产中农业标准化的应用问题,而且更加关注农产品的加工、包装、储运等产后标准化问题,因此有利于农产品产前、产中和产后系列标准的推广^[3]。

(3) 利于单一农产品标准的深入推广。因为直接参与市场,企业联结原材料的收购和加工品的销售两个市场,更清楚市场需要的标准和农户可以接受的标准,往往把标准细化为农户明了的种植细则,较政府采取的培训、讲座等形式,更利于农业标准化的深入和推广。该类组织大多从事某个单一的高收益农产品经营,往往只注重某个或某个系列农业标准的推广,与政府推广模式相比,具有明显的单一性和功利性,但却有利于单一农产品标准的深入实施^[3]。

(4) 标准化成为利益双方沟通的纽带。企业在产前为农户提供农资品、信息等服务,产中提供技术指导,产后按标准收购农产品,在与农户的沟通中,标准成了纽带。任何一方脱离了标准这一沟通平台,双方利益均将受到伤害。在合同运行中,价格和标准是合同的核心因素,但标准处于优先地位,只有优质才有优价,所以标准显得尤为重要,企业在签订合同时,对标准制订的重视程度可想而知^[1]。

2.3 “企业+农户”型农业标准化推广型农业标准化推广的

缺点分析 “企业+农户”型农业标准化推广模式有其致命的缺点:其一,农业标准化和工业标准化有着本质的区别,农业标准化的对象是有生命的物种,其生长受自然、人类活动、生命本质等众多因素的制约,对于其生产的结果无法预测,因此即便农户完全按照标准种植,生产的农产品未必达

到合同要求,容易造成农户违约,影响了合同的有效性和长期稳定性。其二,在利益分配上难以形成“风险共担,利益均沾”的格局。按照合同或契约方式结合,农户只按合同出售农产品给企业,企业按合同价收购,双方呈买断型的完全买卖关系,交易完成后他们之间的经济关系就中断了。如果市场价格高于合同价格,农户的经济利益将受到损失,影响农户与企业签订下期合同的积极性;如果市场价格低于合同价格,企业将受到经济损失,这种合同定价不利于建立企业与农户之间的稳定关系。其三,目前企业数量与农民相比,比例过小,由企业直接与农户接触,带动农户越多,管理的难度就越大,投入的财力、人力也越多,增加了企业的运营成本^[2],往往会形成“小马拉大车”的局面。

3 促进“企业+农户”模式良性发展的相关服务措施

3.1 维护市场秩序,防止企业垄断,保护农户利益 农产品市场,尤其是特色农产品市场在收购季节,市场秩序比较混乱,一是干扰了企业与农户的合同正常执行;二是相互压价,坑农害农。农产品市场上,企业往往处于买方垄断地位,或存在买方垄断势力,这不仅使农户的利益遭受损失。而且,对整个区域该行业的发展造成不利影响,给社会总福利造成损失。因此,政府工商和物价部门应制定相关的价格管制政策,防止买方垄断或买方垄断势力垄断价格的行为发生,切实保护农户利益^[4]。

3.2 积极应用农产品协议中的绿箱政策 政府应对农业标准化、农药使用质量检测机构建立、技术咨询、市场开拓、市场信息提供等方面提供资金和政策支持,拨标准化项目专款支持行业协会。国家制订标准,对企业在科技开发、新产品引进、设备引进、市场营销、市场信息服务方面给予财政补贴和税收方面的优惠,为农户和企业的产品提供优价检测服务,以减少经营成本,支持企业将国家、地方标准细化为可操作的规范,减少企业的科技投入和交易费用。

3.3 建立风险基金或保险,保证企业或农户利益 在保证违约农户获得收益的基础上,为不使企业遭受损失,可通过建立风险基金或保险基金,为农户和企业投保,以规避风险。农户的风险基金或投保资金来自对农户的直接补贴,而企业的投保资金或基金来源于企业的收益和政府对企业标准化的资金支持。这些补贴以基金和投保方式运作,农户和企业都建立自己的帐户,基金、保险的收入按规则返还农户和企业或续存,基金用途是在遇到灾年或减产年时,按规定规则给予补贴,在购买农资和培训时给予补贴,另外当农户由于主观原因违反与企业所签订的合约时,将农户基金户头上的资金按一定规则自动转入企业,以减少企业的损失;而当农产品市场价格高于合同价格一定比例时,将企业基金户头上的资金按一定规则转入农户,保证农户不受损失^[4]。

参考文献

- [1] 国家标准化委员会. 农业标准化[M]. 北京: 中国计量出版社, 2004.
- [2] 刘薇, 张琴, 刘钊. 从农民合作经济组织培育的角度审视农业标准化推广模式[J]. 农村经济, 2006(1): 96-99.
- [3] 熊明华. 浙江省发展农业标准化的对策研究[D]. 杭州: 浙江大学, 2004.
- [4] 宋明顺, 王晓军. 农业标准化作用的经济分析——以浙江省农业标准化工作为例[M]. 北京: 中国计量出版社, 2004.