

农业社会化服务模式的交易成本解释

——以山东舜耕合作社为例

穆娜娜¹,周 振²,孔祥智³

(1. 农业农村部规划设计研究院 农业发展与投资研究所,北京 100125;

2. 中国宏观经济研究院 产业经济与技术经济研究所,北京 100038;

3. 中国人民大学 农业与农村发展学院,北京 100872)



摘 要 以山东供销社改革中发展起来的舜耕合作社为案例研究对象,分析了交易成本与农业社会化服务模式之间的关系。研究表明:山东供销社农业社会化服务模式的经济合理性在于降低了农业生产经营主体服务外包的交易成本,提高了耕地的经营效益;农业社会化服务供需双方通过选择紧密程度较高的垂直协作模式,可以降低服务外包的交易成本,最终在提高服务质量、降低服务成本的基础上提高土地生产率。而为了提高农业社会化服务主体与其服务需求方的协作紧密程度,政府应加强新型农业经营主体培育工程和新型职业农民培育工程建设;村社组织应通过适当的制度安排,挖掘自身提供农业社会化服务的潜力;农业企业、高校与科研机构等则应不断提升科研水平,以供给更加优质、高效、低成本的农资和农机作业等社会化服务。

关键词 农业社会化服务;交易成本;垂直协作;供销社;合作社

中图分类号:F 304.7 **文献标识码:**A **文章编号:**1008-3456(2019)03-0050-11

DOI 编码:10.13300/j.cnki.hnwkxb.2019.03.007

人多地少、户均耕地经营规模小是中国当前的基本国情和农情。第三次全国农业普查的资料显示,到 2016 年年底,除黑龙江、内蒙古、吉林、宁夏和新疆外,其他省的户均耕地经营面积都在 10 亩以下。韩俊指出,到 2030 年,按照 18 亿亩耕地不减少,农民人均 5 亩地,户均也才 20 亩^[1]。这说明,在较长的一段时期内,中国的农业经营主体将仍以小农户为主^[2]。同时,中国农村男性青壮年持续外出就业,农业劳动力老龄化、妇女化现象十分严重。例如,在 2017 年的全国农民工总量中,男性占 65.6%,1980 年及以后出生的新生代农民工占 50.5%^①。黄季焜等推测,到 2020 年,中国还将有 24% 的劳动力从事农业,农业劳动力的平均年龄为 55~56 岁左右,女性农民的比例为 42.7%^[3]。近年来,中国农业生产成本也不断上涨、利润提高受限较大。譬如在 2006—2016 年期间,小麦种子、化肥和用工成本分别上涨 112%、57%和 205%,种植效益由 117.69 元/亩降到 17.14 元/亩;玉米种子、化肥和用工成本分别上涨 119%、54%和 111%,种植效益由 144.76 元/亩降到 -134.18 元/亩^②。张云华的研究表明,2015 年中国的玉米、稻谷、小麦、大豆、棉花等农产品的亩均生产成本分别高出美国 56.05%、20.82%、210.42%、38.44%和 222.84%^[4]。

针对上述现状,中共十九大报告提出“健全农业社会化服务体系,实现小农户和现代农业发展有机衔接”。钟真等认为,以服务规模化弥补经营细碎化是实现农业现代化的一个重要战略取向^[5]。陈锡文指出,用扩大现代农业技术的服务规模弥补耕地经营规模的不足是农业经营体系创新方面的一

收稿日期:2018-12-01

基金项目:研究阐述党的十九大精神国家社会科学基金专项课题“实现小农户和现代农业发展有机衔接研究”(18VSI062)。

作者简介:穆娜娜(1989-),女,博士;研究方向:农业合作经济。

通讯作者:孔祥智(1963-),男,教授,博士;研究方向:农业政策与理论分析。

① 数据来源于《2017 年农民工监测调查报告》。

② 数据来源于《全国农产品成本收益资料汇编-2017》。

种独特要求^[6]。可见,农业社会化服务对于解决中国耕地小农户经营的困境,以及实现农业现代化具有重要的意义。但农户是否愿意接受社会化服务,取决于其外包服务的成本-收益。与“自服务”相比,如果接受社会化服务能够降低成本或提高收益,那么农户就有外包服务的激励。蔡荣等指出,只有在交易成本较低的情况下,外包才会被选择^[7]。外包服务的价值在于降低生产成本和获取更有效的规模经济效应,决策的关键是外包服务和自购农机的交易成本比较^[8]。庞晓鹏认为,当农业生产者自己完成某项操作的单位生产费用大于交给农业社会化服务组织完成的单位生产费用与交易成本之和时,农业生产者才有可能接受服务^[9]。显然,降低交易成本是促进农户外包服务的重要措施之一^[10]。

山东省供销社所探索的农业社会化服务模式,在降低服务外包交易成本、实现小农户与现代农业有机衔接中就取得了积极的效果。那么,山东供销社是如何克服其社会化服务过程中与小农户的沟通困难——有效降低交易成本,从而将小农户纳入现代农业发展框架的呢?研究表明,提高交易双方的垂直协作紧密程度有利于降低交易成本^[11-14]。同时,结合《国家现代农业示范区建设水平监测评价办法(试行)》可知,对小农户而言,与现代农业发展有机衔接,主要指其土地生产率、农业劳动生产率、环境友好度和机械化水平等的提高。而在这些衡量小农户与现代农业发展有机衔接程度的各类指标中,土地生产率最为直观且具有综合性,其由资源禀赋、经济、技术、物质装备条件及各类要素投入综合决定;很多学者都对提高土地生产率的途径进行过研究^[15-17]。由此,本文将基于交易成本的视角来探究解释农业社会化服务供需双方的垂直协作紧密程度与土地生产率之间的关系,进而以舜耕合作社为例,来分析山东供销社农业社会化服务模式的内在逻辑与经济合理性。

一、研究方法 with 资料收集

本文采用的是案例研究方法中的单案例研究法。案例研究法最适合用于研究诸如“怎么样”和“为什么”等类型的问题,研究对象为目前正在发生的事件,且研究者对当前正在发生的事件不能控制或极少能够控制^[18]。本文所研究的问题便属于这一类型。此外,单案例研究要选取典型和极端的情形才更为合适^[19]。

2014年4月国务院《关于同意供销合作总社在河北等4省开展综合改革试点的复函》提出,要努力将供销合作社打造成为农民生产生活服务的生力军和综合平台。2015年4月中共中央、国务院《关于深化供销合作社综合改革的决定》进一步指出,供销合作社要采取大田托管等多种方式,为农民和各类新型农业经营主体提供农资供应等服务;9月中共山东省委、山东省人民政府发布了《关于深化供销合作社综合改革的实施意见》。在中央与地方政策文件的共同指导下,山东供销社探索出了独具特色的农业社会化服务模式:

首先,山东供销社形成了“以土地托管为切入点推进现代农业服务规模化,以为农服务中心为依托打造3公里土地托管服务圈,以‘党建带社建、村社共建’创新工程为引领搭建协同为农服务机制,以‘3控3×6+1’双线运行机制为核心”的综合性、规模化、可持续为农服务体系^①。其次,山东供销社根据本省不同地区的资源禀赋,发展形成了两种为农服务中心,一是在平原丘陵地区,以提供大田作物托管服务为主,服务半径3公里、辐射耕地面积3~5万亩;二是以托管林果等经济作物为主,以由山体自然形成的小流域作为基本服务单元,服务半径6公里、辐射土地面积约10万亩。

基于上述理论与实践等两个方面的原因,本文选择在山东供销社改革过程中发展起来的农业社会化服务典型案例,即来自山东省滕州市的舜耕粮蔬专业合作社(简称“舜耕合作社”)作为研究对象。

① “3控3”指的是省(市)供销社联合社控股省(市)的龙头公司、县一级的供销社联合社控股各县的农业服务公司,而镇一级的农民专业合作社联合社则控股各为农服务中心;“×6”指省(市)龙头公司、县农业服务公司和为农服务中心各自承担的6项农业社会化服务功能;“+1”指在各为农服务中心所设立的政府涉农部门服务窗口;“双线”则是指由联合社机关所主导的行业指导体系以及由社有企业所支撑的经营服务体系。

在对舜耕合作社进行资料收集的过程中,笔者综合采用了半结构化访谈法、实地调查法和文献资料分析法(表 1)。

表 1 舜耕合作社资料收集的具体情况

方法	具体内容
半结构访谈法	对象 合作社理事长、会计、理事会成员、普通成员;基层供销社和为农服务中心的负责人。
	内容 合作社的成立发展、利益分配机制、农业社会化服务的内容、经营模式与收入等。
	形式 根据每位被访谈者的特征及其对合作社的熟悉程度,分别进行了 0.5~3 个小时不等的访谈。其中,对理事长的访谈时间长达 3 个小时。为了使访谈者畅所欲言,保证访谈的有效性,课题组对每个人员的访谈都是在独立的办公室中进行的。
实地调查法	2017 年 4—5 月,课题组赴滕州、临沂、潍坊等地调研山东供销社改革的整体情况。在滕州调研时,对舜耕合作社进行了实地考察,现场观察了合作社的办公条件、规章制度,以及参与开展村社共建的情况等;同时也实地调查了当地基层供销社和为农服务中心的运营现状。
文献资料分析法	山东供销社的文献资料(省社的政策文件和报告、总结;网络等媒体的报道;学术论文);舜耕合作社的文献资料(财务报表和总结报告;网络等媒体对其运营模式的经验总结;基层供销社和为农服务中心的相关材料)。

二、概念界定与分析框架

1. 概念界定

(1) 农业社会化服务的供给方与需求方。本文的研究对象为合作社(服务供给方)和小农户(服务需求方)。从理论上讲,合作社应实现服务使用者与提供者身份的统一^[20];也就是说,合作社的成员不仅是其惠顾者,也是其经营者。而在中国成立的合作社中,惠顾者与经营者远未实现统一。中国现有的各类合作社皆是在“元合作社^①”基础上演化而来的^[21]。根据“元合作社”是否吸收成员,以及其所吸收成员与合作社发起人在权义^②方面的差异,本文总结出了“元合作社”在中国演变的基本情况。如图 1 所示,中国的合作社大致可分为三类:理想型、改良型和空壳合作社。不同类型合作社之间并没有严格的界限,例如一家合作社所吸收的成员中,可能同时存在与发起人权义相同和不同的情况。

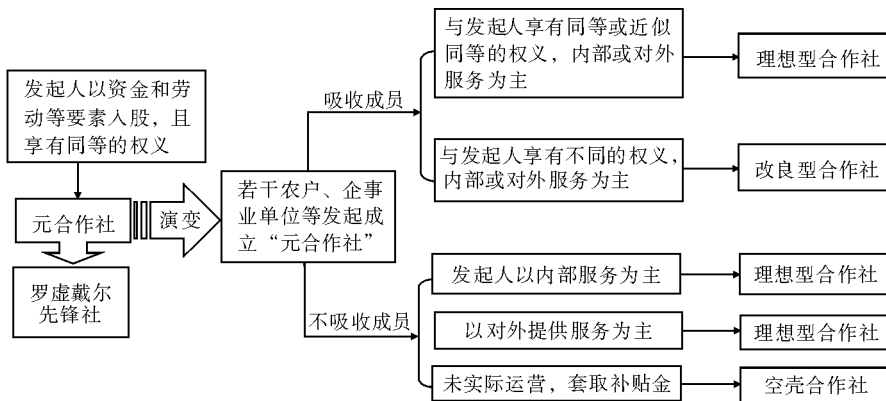


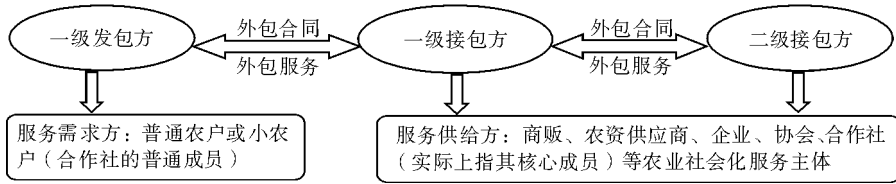
图 1 合作社在中国演变的基本情况

中国以在“元合作社”基础上吸收成员的合作社最为典型和具有代表性,且其服务使用者和供给者甚少实现统一,所以本文以该类合作社作为研究对象。由实践可知,这类合作社中一般有核心和普通两类成员:核心成员为合作社的出资者和决策者,一般为发起人(个别合作社还包括“元合作社”吸收的与发起人权义相同的成员),他们是服务供给方,下文实证分析中的合作社在本质上便指这部分成员;普通成员以普通农户(小农户)为主,他们很少出资,名义上多以土地入股,但是基本不参与合作

① 根据孔祥智等的解释,假定合作社的初始成员或创始成员出资相等、投入的劳动量也相等,那么他们在决策时完全采用一人一票制,盈余返还时完全按照交易量(额)来进行,“附加表决权”和出资额等分配的权利完全不存在;即这个合作社是典型的“罗虚代尔式”合作社,其交易成本接近于零,这样的合作社即为元合作社^[21]。

② 权义指的是权利和义务。

社的整体运营、规划与决策,为服务需求方。通常情况下,服务需求方指的是农业社会化服务中的一级发包方,供给方指一级接包方(图2);作为一级接包方,其可以直接为一级发包方服务,也可以进一步将服务外包给其他农业社会化服务主体,即二级接包方。



注:根据相关文献资料^[22],并结合中国农业社会化服务的实际情况整理所得。

图2 农业社会化服务供需双方的关系

(2)农业社会化服务供需双方的协作模式。1963年Mighell等首先提出了垂直协作的概念,其认为,垂直协作是指在某种产品的生产和营销系统内协调各相继阶段的所有联结方式^[23]。很多学者都对垂直协作的方式进行过归纳总结^[24-30]。综述学者们的研究可知,垂直协作的方式一般包括现货市场交易、销售合同、合作社或战略联盟、生产合同以及垂直一体化。基于此,本文总结出了农业社会化服务供需双方垂直协作的3种模式,分别是现货市场交易模式、契约协作模式和垂直一体化协作模式(表2)。其中,契约协作模式可以进一步细分为销售契约协作模式和生产契约协作模式。通过表2可知,主要有三方面因素决定了农业社会化服务供需双方的垂直协作紧密程度:服务的具体形式、供需双方的利益分配方式和农业生产经营决策主体。显然,从现货市场交易、契约协作再到一体化,服务供需双方的协作紧密程度依次增加。

表2 农业社会化服务供需双方不同垂直协作模式的主要特征

类别	主要特征				备注
	(1)农业社会化服务的具体形式	(2)利益分配方式	(3)生产经营决策主体	协作紧密程度	
现货市场交易模式	没有约定服务的具体价格、时间以及地点等。	市场价格结算	服务需求方	松散	
契约协作模式	约定了服务的价格、时间以及地点等相关的一些内容。	市场价格结算	服务需求方	较松散	包含了“合作社+农户”的模式
		保底价格结算	服务供需双方	较紧密	
垂直一体化协作模式	生产经营决策和操作都被整合到一个“系统”,服务供给方以企业管理的方式提供服务。	按照股份分红	服务供给方	紧密	

注:根据相关文献中有关垂直协作的资料^[31-33],并结合农业社会化服务的一些实际情况总结整理所得。

很多学者将合作社单独归为一类垂直协作模式^[29-31]。与现货市场交易相比,合作社通过吸收农户等经营主体入社,能够明显提高服务供需双方的协作紧密程度;但在中国,合作社中的服务使用者和供给者很少实现统一,“合作社+农户”的协作模式实际上包含在了现货市场交易、契约协作以及一体化协作中。现实中,农业社会化服务供需双方的垂直协作模式也不一定与表2所列模式完全对应。例如,虽然农业生产经营决策主体是服务供给方,且所有的经营决策和操作也整合到了一个“系统”中,但服务供需双方采取保底价格结算的利益分配方式。表2呈现的只是一种标准状态,可以肯定的是:在契约协作中,服务供给方开始拥有经营决策权并对服务的一些具体内容做了约定,一体化协作中经营决策权全部由服务供给方掌握并连同经营操作整合到了一个“系统”中;利益分配方面,现货市场交易必然以市场价格结算,随着服务供需双方协作紧密程度的提高,保底价结算和按股分红逐渐成为主要的利益分配方式。当然,不同垂直协作模式最根本的区别在于利益分配方式和生产经营决策主体的差异。

2.分析框架

在农产品销售中,选择适当的垂直协作方式可以减少市场等方面的不确定性^[34-35],从而有助于降低交易成本。专用性投资引起的敲竹杠问题通过契约安排或一体化等方式可以被最大限度地减少^[36-37]。而不同的垂直协作模式最终也能通过影响交易成本和养殖风险来间接影响生产绩效^[29]。由表 2 已知,从现货市场交易到契约协作再到一体化,农业社会化服务供需双方的垂直协作紧密程度依次提高。也就是说,服务供需双方的协作紧密程度会对交易成本产生影响。关于交易成本的测量,主要有两种方法:一是基于交易特性的视角^[38-39];二是基于交易成本的内容的视角^[10,40]。针对农业的生产经营特点,并结合相关研究,本文将农业社会化服务中面临的交易成本的衡量指标,做了如表 3 所示的总结。交易成本的衡量指标反映了其潜在的影响因素,换句话说,通过降低或减弱表 3 中所列交易成本的衡量指标,可能达到降低交易成本的目的。

表 3 农业社会化服务交易成本的主要衡量指标

角度	衡量指标		影响方向
交易特性	资产专用性	土地细碎化程度、大型农机的投资、服务契约等	正向
	不确定性	自然和市场等环境的不确定性、服务质量的监督难度	正向
	交易频率	交易的次数	正向
交易成本的内容	搜寻成本	获取服务信息的难度	正向
	谈判成本	谈判花费的时间、费用等	正向
	实施成本	运输成本、农机空跑成本等	正向
	监督成本	服务质量的考核难度	正向
	违约成本	违约的损失	正向

注:Williamson 曾将交易成本分为搜寻、信息、议价、决策、监督和违约成本^[41];并把交易本身具有的特性总结为了资产专用性、不确定性与交易频率等三个维度^[42]。

无论基于哪个视角衡量交易成本,缓解信息不对称、优化生产组织方式等都是减少社会化服务交易的敲竹杠问题和不确定性,以及降低搜寻、谈判等交易成本的重要措施。由图 3 可知,服务供需双方的利益联结越紧密,越有助于增进彼此之间的信任,从而缓解社会化服务中的信息不对称问题;同时,服务供给方对生产经营决策的控制程度越大,就越有助于优化生产组织方式。当然,服务供需双方的利益联结紧密程度,和服务供给方对经营决策的控制程度还会彼此加强各自在降低交易成本方面的效果。但从交易成本降低到土地亩均利润增加的逻辑线索,可以明确地概括为两点:一是提高服务需求方已外包服务的质量、降低已外包服务的成本——直接途径“①”;二是增加服务需求方所接受的社会化服务的内容——间接途径“②”。这两种途径最终都可以通过农业生产成本的降低,农产品的产量、质量和销售价格提高中的某一种或几种方式来实现土地生产率的提高:

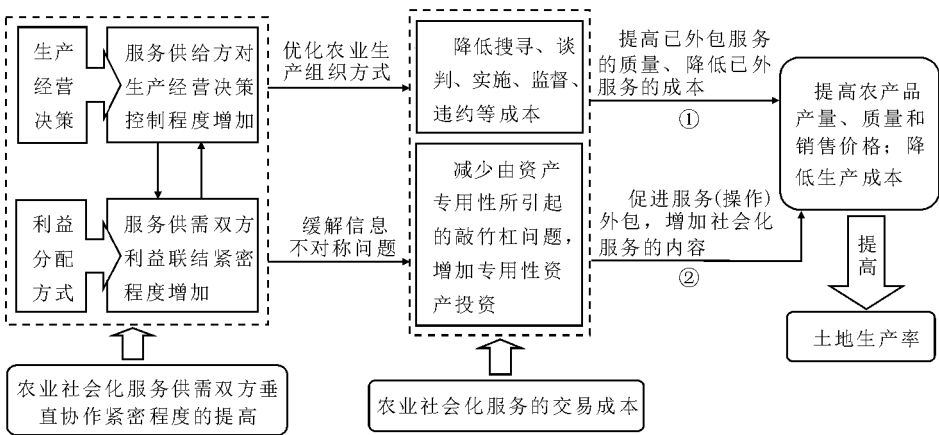


图 3 垂直协作、交易成本与土地生产率

(1)直接途径。首先是服务供需双方利益联结紧密程度对服务需求方已外包服务的质量和成本的影响。“委托-代理”理论表明,恰当的激励约束机制能够预防道德风险,有助于缓解代理人与委托人之间的信息不对称问题。基于此,增加社会化服务供需双方利益联结紧密程度的激励约束机制,将

有助于缓解社会化服务的信息不对称问题。从交易特性的视角来看,信息不对称问题的缓解,一是能够减少由地理位置等资产专用性所可能引起的服务需求方被供给方敲竹杠的行为;二是能够增加服务供给方对农机具等专用性资产的投资,从而实现提高服务质量、降低服务成本的目的。当然,从交易成本所包含的内容来看,信息不对称问题的缓解则有助于降低服务前的谈判成本,服务中的监督、实施成本以及服务后的违约成本等,从而提升服务质量、降低服务成本。

其次是服务供给方的经营决策控制程度的增加对服务需求方已外包服务的质量和成本的影响^①。服务供给方的经营决策控制程度的增加有助于优化生产组织方式、合理高效安排生产经营活动,从而降低服务的实施成本。例如,服务供给方可以将需求方的土地整合连片以便统一作业,降低由分散服务所引起的较高的空跑成本,即农机作业的实施成本。如果服务供需双方的利益联结紧密程度也较高,那么,服务供给方将有更大的激励来优化农业生产组织方式、降低服务的实施成本,且其也可能增加专用性资产投资以提高服务质量、降低服务成本。可见,通过增加对农业生产经营决策的控制程度,社会化服务供给方不仅能够基于农业生产组织方式的优化来降低服务的实施成本,还可以在服务供需双方利益联结紧密程度增加的影响下,提高交易成本降低的幅度、增加服务供给方的专用性资产投资,实现服务成本的降低和服务质量的提高。

显然,社会化服务质量的提高最终会带来农产品的质量、产量及销售价格的提高,而社会化服务成本的降低则会带来农业生产成本的降低。由图3可知,农产品的质量、产量和销售价格的提高,以及农业生产成本的降低,都将会促进土地生产率的提高。

(2)间接途径。如前所述,社会化服务供需双方利益联结紧密程度的增加有助于缓解服务外包中的信息不对称问题。对于服务需求方来说,信息不对称问题的缓解,一是有助于减少由地理位置、时间等资产专用性所引起的敲竹杠行为,二是有助于降低社会化服务的谈判、实施等交易成本,促进服务需求方外包服务,增加农业社会化服务的内容。当然,信息不对称问题的缓解,不仅可以减少服务需求方被供给方敲竹杠的可能性,更重要的是,其也有利于缓解服务供给方被需求方敲竹杠的风险。如此一来,就会促进服务供给方进行专用性资产投资,增加服务内容。但社会化服务的内容能否最终增加,与服务供给方对农业生产经营决策的控制程度有密切的关系。如果服务供给方对生产经营决策没有较大的控制权,即服务需求方仍掌握主要的生产经营决策,那么服务供给方即使进行了专用性资产投资,也不一定会增加农业社会化服务的内容。服务供给方对生产经营决策控制程度的增加,能够强化社会化服务供需双方利益联结紧密程度增加在促进服务供给方进行专用性资产投资、增加服务内容中的作用。

分工能够带来专业化经济。而农业社会化服务作为农业领域中的一类分工形式,显然是能够促进农业经济效益增加的。如图3所示,农业社会化服务内容的增加,最终也可以通过提高农产品的产量、质量和销售价格以及降低农业生产成本来提高土地生产率。

可见,通过实行紧密程度较高的垂直协作模式,农业社会化服务供需双方能够在降低交易成本的基础上,实现农产品的质量、产量和销售价格的提高以及农业生产成本的降低,从而最终提高土地生产率。具体来看,农业社会化服务供需双方从现货市场交易,到契约协作再到一体化协作,土地亩均利润会逐渐增加。以此类推,农业社会化服务一级接包方与二级接包方之间垂直协作紧密程度的提高,同样也会在降低社会化服务交易成本的基础上,实现土地生产率的提高。

三、案例观察与解释分析

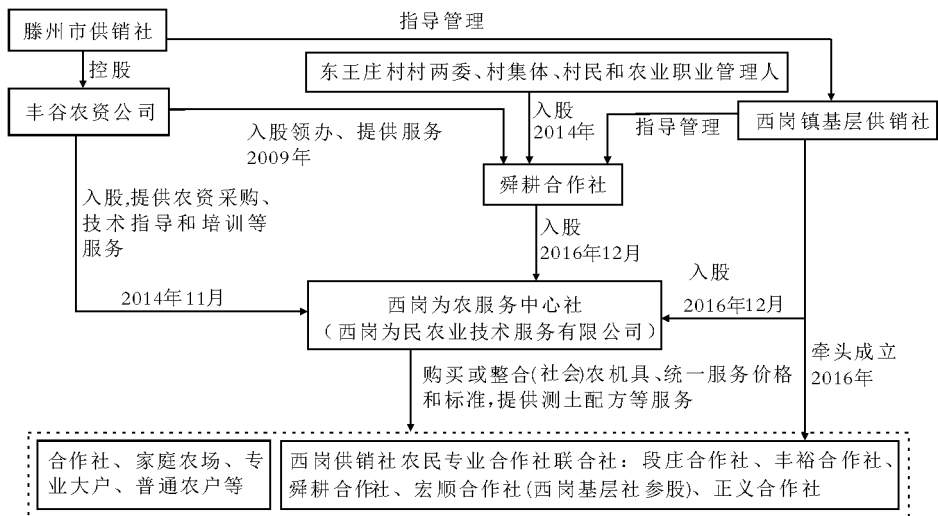
1. 舜耕合作社的基本情况及其服务供需双方的具体内容

(1)合作社的基本情况。舜耕合作社位于滕州市西岗镇东王庄村,由丰谷农资公司于2009年牵

^① 一般服务供给方对农业生产经营决策控制程度的增加,即表明了服务需求方外包服务(操作)的增加,但也有例外,例如在订单农业中,销售服务供给方控制了农业生产经营全过程的所有决策,其却可能仅提供农资供给和农产品销售服务,所以,此处不考虑决策增加即为服务外包增加的情况。

头成立,合作社理事长为东王庄村党支部书记单新民。目前,舜耕合作社主要从事小麦、玉米等大田作物的生产托管服务。2010年丰谷农资公司以舜耕合作社的名义,在东王庄村流转了310亩耕地用于建设小麦和玉米示范种植基地。2013年下半年,利用山东供销社开展“党建带社建、村社共建”创新工程之机,西岗基层供销社引导东王庄村村两委,在征得全村农户一致同意的基础上,于2014年年初与舜耕合作社达成了“入股式”土地全托管协议,组织全村农户加入了该合作社。实现土地全托管之后,东王庄村村两委进行了土地连片综合整治,使全村耕地由原来的1050亩扩增到了1111亩。到2017年4月,该合作社已先后被评为“枣庄市农民专业合作社示范社”“山东省农民专业合作社示范社”,且多次被枣庄、滕州两级供销社评为“农民专业合作社示范社”。

(2)与山东供销系统之间的关系。已知西岗基层供销社联合东王庄村村两委,组织该村全体农户与舜耕合作社签订了“入股式”土地全托管协议,并对该合作社的运营进行指导管理。此外,西岗基层供销社还牵头成立了包括舜耕合作社在内的西岗供销社农民专业合作社联合社(简称“西岗供销社联合社”)、入股建设了西岗为农服务中心;作为西岗基层供销社的上级单位,滕州市供销社则对丰谷农资公司,舜耕合作社的领办主体绝对控股;丰谷农资公司最初投资建设了西岗为农服务中心(图4)。很明显,舜耕合作社的利益相关主体中既有联合社,也有供销社、企业、村社组织和普通农户。毋庸置疑,山东供销系统在舜耕合作社的经营活动中处于绝对的主导地位。



注:为了实现规范运营,山东供销社在各地指导建设的部分为农服务中心在工商局进行了注册,西岗为农服务中心便注册为“西岗为民农业技术服务有限公司”。

图4 滕州市各级供销社与舜耕合作社的关系

(3)社会化服务供需双方的内容。丰谷农资公司、东王庄村党支部书记在内的12名村两委成员、农业职业经理人、村集体经济组织及所有入社农户,分别以不同的方式参股了舜耕合作社(表4)。在引导东王庄村村民入股舜耕合作社的过程中,尽管西岗基层供销社发挥了重要的作用,但是其并未在舜耕合作社中入股。即便如此,基层供销社仍然与丰谷农资公司、村两委成员、农业职业经理人、村集体共同代表舜耕合作社,组成了农业社会化服务供给方,负责制定日常与重大决策;而以土地经营权入股的村民,则不会参与合作社的任何决策,仅通过与合作社签订的托管协议来接受其提供的服务和参与分红,为舜耕合作社经营活动中的服务需求方。

对于入社农户而言,舜耕合作社只是其服务外包的一级接包方。因为在舜耕合作社的经营活动中,除田间日常管理、灌溉以及大部分技术、农资采购、农产品销售等农业社会化服务是由舜耕合作社直接提供外,入社农户的耕种收、植保、测土配方、智能配肥、仓储及少部分技术、农资采购、农产品销售等服务都经舜耕合作社外包给了其他服务主体,也就是农业社会化服务中的二级接包方。由图4可知,为入社农户提供服务的二级接包方主要有西岗为农服务中心和西岗供销社联合社;这两家服务主体的共同之处在于,都是由山东供销系统主导建设或成立的,并且舜耕合作社在其中都有参股。

表4 舜耕合作社中服务供需双方的具体内容及其入股方式

类别	具体内容	入股方式	资金入股比例/%	备注	
服务需求方 (一级发包方)	入社农户	东王庄村全体农户	土地经营权	——	
		丰谷农资公司	农资、资金、技术、销售渠道	65	
服务供给方 (一级接包方)	舜耕合作社	党支部书记在内的 12名村两委成员	农业机械、资金	35	服务供给方中的二 级接包方为西岗为 农服务中心和西岗 供销社联合社
		农业职业管理人	管理者才能	——	
		东王庄村村	电力、水利	——	
		集体经济组织	设施和办公场地	——	
	西岗基层供销社	——	——		

注:根据调研资料整理所得。

2. 舜耕合作社中社会化服务供需双方的垂直协作模式

舜耕合作社的生产经营决策和日常管理是由丰谷农资公司、东王庄村村两委和西岗基层供销社共同负责的。其中,丰谷农资公司负责种植决策制定、农资供应、资金支持和技术管理;村两委负责水电等基础设施的经营管理;由4名村两委成员所组成的现场管理队,以职业管理人的身份,划片负责耕种耙收及田间日常管理;基层供销社则主要负责指导、管理和监督合作社的运营。入社农户在同合作社签订“入股式”土地全托管协议之后,便不再参与任何生产经营活动的具体决策与操作。总之,在舜耕合作社与其入社农户的协作关系中,农业生产经营决策主体为服务供给方。

舜耕合作社与其入社农户的利益分配方式可总结为“保底十分红”。如表5所示,正常年份,合作社将生产经营收入扣除农资等成本和支付给入社农户保底金后,如有盈余,将按照2:8的比例提取风险金和给股东分红(丰谷农资公司和12名村两委成员作为资金出资主体,与村集体、农业职业管理人和入社农户按2:2:2:2的比例分红);如没有盈余,除入社农户外,其他股东都不会从合作社的经营活动中获得收入。当遭遇比较严重的自然灾害或市场价格波动时,合作社首先以保险公司的赔付金和其在往年所提取的风险金来支付入社农户的保底金;不足部分则由丰谷农资公司和12名村两委成员承担60%,村集体和入社农户承担40%。尽管舜耕合作社与其入社农户采取的是“保底十分红”的利益分配方式,但显然双方已近似“利益共享、风险共担”。

表5 舜耕合作社经营中服务供需双方的利益分配情况

			元/亩		
			正常年份 有盈余	正常年份 无盈余	遭遇严重 损失的年份
服务需求方 (一级发包方)	入社 农户	东王庄村 全体农户	900+盈余分红20%	900	$900-40\%(900-750-a)\times b$
		村集体经济组织	盈余分红20%	0	$-40\%(900-750-a)\times(1-b)$
服务供给方 (一级接包方)	舜耕 合作社	丰谷农资公司	盈余分红20%	0	$-60\%(900-750-a)$
		12名村两委成员	盈余分红20%	0	0
		农业职业管理人	盈余分红20%	0	0
		西岗基层供销社	0	0	0
风险金			盈余提取20%	0	-a

注:根据调研资料整理所得。750元是保险赔付金,舜耕合作社购买了双重保险——政策性保险和商业性保险,两者的赔偿金都是375元/亩;a代表合作社的风险金中用于弥补损失、补充入社农户保底收入的金额,b为入社农户承担的损失比例。

结合农业社会化服务供需双方不同垂直协作模式的主要特征可知,舜耕合作社与其入社农户明显已经建立起了“准一体化”的协作关系。当然,这里指的是农业生产经营服务的一级发包方(入社农户)与一级接包方(舜耕合作社)之间的协作关系。而舜耕合作社与二级接包方——西岗为农服务中心和西岗供销社联合社之间,则是契约协作关系。这是因为在舜耕合作社与二级接包方之间,以市场优惠价进行服务费用的结算,明显没有形成紧密的利益联结机制,并且生产经营决策完全由舜耕合作社制定,但合作社就服务的时间、地点及内容与二级接包方进行了约定。

在舜耕合作社的农业社会化服务模式下,土地生产率得到了提高,其核心成员股东与入社农户也都实现了增收。2016年,合作社的亩均利润达到1200元,而西岗镇同样种植粮食作物的未入社普通农户,亩均利润最多只有1000元;入社农户通过“保底十分红”获得了960元/亩的收入。由此来看,

入社农户从土地生产率提高中获得的增收效果并不显著;但其因土地托管得以从农业生产中解放出来,并通过转移就业进而提高了家庭非农收入,总体上实现了增收。丰谷农资公司与村两委成员作为出资主体,同村集体、农业职业管理人,在 2016 年也分别获得分红 66 660 元^①(职业管理人人均收入 16 665 元)。

3. 舜耕合作社经营中服务外包交易成本降低的逻辑

在舜耕合作社与其入社农户实行“准一体化”协作,同时与西岗为农服务中心、西岗供销社联合社实行契约协作的情形下,土地生产率得到了提高且实现了多方共赢。原因在于较之现货市场交易模式,在契约和“准一体化”垂直协作模式中,服务供需双方的协作紧密程度更高,有助于降低服务外包的交易成本,从而增加土地亩均利润。这也是山东供销社进行农业社会化服务模式选择的内在逻辑与经济合理性。下面本文就分“一级发包”(入社农户将全部生产操作外包给舜耕合作社)和“二级发包”(舜耕合作社将部分生产操作外包给西岗为农服务中心和西岗供销社联合社)两个阶段,来解释舜耕合作社经营中服务外包交易成本降低的逻辑:

(1)一级发包阶段社会化服务交易成本的降低。在该阶段,为给入社农户提供全程社会化服务,舜耕合作社直接或间接地进行了一系列专用性资产投资。间接投资方面,例如合作社的股东,东王庄村村集体对村庄水电设施所进行的投资管护,丰谷农资公司为入社农户垫支的农资、农机作业费用等——舜耕合作社的农资大多数来自丰谷农资公司,由于减少了中间的运销费用,亩均可为入社农户节省种子、化肥、农药等费用在 80 元左右。直接投资方面,舜耕合作社参股了西岗为农服务中心的建设。专用性资产投资会使投资主体面临被“敲竹杠”的风险,而“准一体化”有助于缓解专用性资产投资所带来的敲竹杠问题,降低农业社会化服务的交易成本,提高服务的经济效益。

从服务的内容来看,入社农户所接受的灌溉、除草、看护等田间日常管理类社会化服务都是由舜耕合作社直接提供的。合作社将其所托管的耕地进行整合划片之后,交由 4 名农业职业经理人经营。由于职业管理人的收入与土地生产率密切相关,在利益的驱使下,其发生机会主义行为的可能性会大大减少,即监督成本得到降低,从而促进除草、看护、灌溉等社会化服务的质量实现了提升,最终带来了土地产出数量和质量的提高。此外,舜耕合作社还对其所托管的耕地进行统一灌溉,既避免了一家一户灌溉所带来的单次、频繁操作启动的麻烦,也减少了设施设备的磨损、延长了其使用寿命,最关键的是降低了设施设备的维护费用和农业灌溉成本。

(2)二级发包阶段社会化服务交易成本的降低。首先是外包给西岗为农服务中心的情况。为农服务中心促进了舜耕合作社农机作业服务外包交易成本的降低。具体来看,中心会整合社会上的一些闲散农机具;这些农机具一般来自个体农机手和农机合作社,且都是普通的耕种机或播种机等,植保机等许多大型先进、价格高昂的农机具则由实力雄厚的省市县级供销社统一采购与调度。农机整合后,中心会对农机手统一进行技术培训并制定服务标准与价格,从而节省了农业经营主体与农机作业服务主体的谈判、监督等成本。农业经营主体有农机作业服务需求时,通过服务中心便可获得全方位的服务,无需再去市场上寻找农机作业服务组织,降低了搜寻成本。服务中心还会根据就近、连片的原则调度农机手或农机作业服务组织,以降低实施成本。此外,有山东供销社系统做担保,而且服务需求方通常都与服务中心或直接提供服务的主体签订服务协议,所以违约成本也得到了降低。最终,为农服务中心为舜耕合作社所提供的耕种收等作业服务,使小麦的生产成本最低可比市场价^②便宜 125 元/亩,玉米最低可便宜 135 元/亩(表 6)。

其次是外包给西岗供销社联合社的情况。西岗供销社联合社主要促进了舜耕合作社农资采购、粮食仓储和烘干等农业社会化服务交易成本的降低。一方面,联合社给成员社提供免费的技术培训和信息共享服务,例如,联合社建立了新型职业农民俱乐部微信平台。另一方面,联合社增强了成

① 丰谷农资公司和村两委的成员一共获得分红 66 660 元(2016 年),且该部分收入一直存放在舜耕合作社的账户中作为流动资金使用。

② 市场价,即指现货市场交易的价格。

表6 西岗为农服务中心服务价格与市场服务价格的比较

元/亩

	(1)为农服务中心服务价格		(2)市场服务价格		(2)-(1)价格差	
	小麦	玉米	小麦	玉米	小麦	玉米
机耕	60	60	90	90	30	30
机种	20	20	30	30	10	10
机收	60	70	80	100	20	30
测土配方施肥(含肥料)	250	250	300	300	50	50
飞防(含农药费)	15	15	30	30	15	15
成本	405	415	530	550	125	135

注:根据2017年在西岗为农服务中心的调研数据整理所得。为充分说明西岗为农服务中心在服务价格方面的优势,此处为农服务中心的服务价格取了最大值,市场服务价格则取了最小值。

员社的农资采购优势。具体来看,联合社通过直接与丰谷农资公司或者其他农资企业联系,能够以最低的价格将农资运送到各个成员社所在地,最终得以在降低搜寻、实施、谈判等交易成本的基础上减少了成员社的农资采购费用,如“金中华”化肥的市场价为2400元/吨,而联合社直接从丰谷农资公司批量采购的价格仅为2150元/吨,比市场价便宜约10%。需要说明的是,舜耕合作社最大的股东为丰谷农资公司,所以舜耕合作社不会也无需通过联合社来采购该公司的农资。同时,联合社还会为各成员社联系仓库及饲料厂、粮库等销售渠道,以便降低成员社的搜寻、谈判等交易成本。此外,联合社的成员社之一,西岗基层供销社参股的宏顺合作社,还会为其他成员社提供粮食烘干服务且只收取成本费,这表明舜耕合作社外包粮食烘干服务的交易成本几乎为零。

四、结论与启示

由对舜耕合作社的案例分析可知,山东供销社所探索出的农业社会化服务模式的经济合理性在于,其最大限度地降低了农业生产经营主体服务外包,也就是农业社会化服务的交易成本,提高了耕地的经营效益。农业社会化服务供需双方通过选择紧密程度较高的垂直协作模式,即契约和一体化协作,可以在降低农业社会化服务交易成本的基础上,促进服务质量的提高和服务成本的降低,从而达到提高土地生产率的目的。基于此,本文得出了如下两点重要启示:

首先,农民专业合作社等农业社会化服务主体应着力提高与其服务需求方的垂直协作紧密程度。具体来看,一方面,农业社会化服务主体应加强与其服务需求方的利益联结紧密程度,建立和完善“利益共享、风险共担”的利益联结机制;另一方面,服务的需求方可以减少对农业生产经营决策的控制程度,以便将更多的生产经营决策权让渡给农业社会化服务供给方。值得注意的是,目前在中国各地兴起的土地全托管服务中,除种植之外的农业生产经营决策基本都由土地托管方,即农业社会化服务主体制定;当然,土地托管的利益分配机制多种多样,但也都不同程度地实现了“利益共享、风险共担”,因此,有条件的地方可以尝试发展土地全托管的服务模式。

其次,基于提高农业社会化服务供需双方协作紧密程度的需要,社会各界力量应各尽所能,充分发挥其作用。第一,政府应加强新型农业经营主体培育工程和新型职业农民培育工程建设,为健全农业社会化服务体系、创新农业社会化服务模式提供人才等要素支撑;同时适当发挥其信用背书的作用,供销系统因其参公事业单位的性质而在农民群体中有较强的政府信用,由此山东供销社的农业社会化服务模式得以发展和完善。第二,村社组织应通过适当的制度安排,例如成立股份合作社等方式盘活集体资产,挖掘自身提供农业社会化服务的潜力。第三,农业企业、高校与科研机构等则应不断提升科研水平,以便为农业经营主体供给更加优质、高效、低成本的农资和农机作业等社会化服务。

参 考 文 献

- [1] 韩俊.以习近平总书记“三农”思想为根本遵循实施好乡村振兴战略[J].管理世界,2018,34(8):1-10.
- [2] 孔祥智,穆娜娜.实现小农户与现代农业发展的有机衔接[J].农村经济,2018(2):1-7.
- [3] 黄季焜,靳少泽.未来谁来种地:基于中国农户劳动力就业代际差异视角[J].农业技术经济,2015(1):4-10.
- [4] 张云华.中美农业基础竞争力对比与建议[J].中国农业文摘——农业工程,2017(4):3-5.

- [5] 钟真,孔祥智.着力完善新型农业社会化服务体系[N].农民日报,2015-01-07(3).
- [6] 陈锡文.论农业供给侧结构性改革[J].中国农业大学学报(社会科学版),2017,34(2):5-13.
- [7] 蔡荣,蔡书凯.农业生产环节外包实证研究——基于安徽省水稻主产区的调查[J].农业技术经济,2014(4):34-42.
- [8] 仇童伟.自给服务与外包服务的关联性:对农业纵向分工的一个理论探讨[J].华中农业大学学报(社会科学版),2019(1):44-53.
- [9] 庞晓鹏.中国农村民间合作服务组织研究[D].北京:中国人民大学,1997.
- [10] 陈昭玖,胡雯.农业规模经营的要素匹配:雇工经营抑或服务外包——基于赣粤两省农户问卷的实证分析[J].学术研究,2016(8):93-100,177.
- [11] 张莹,肖海峰.农牧户产业链纵向协作模式选择意愿及影响因素分析——基于羊绒产业的调研数据[J].农业现代化研究,2016(4):709-715.
- [12] 常倩,王士权,李秉龙.畜牧业纵向协作特征及其影响因素分析——来自内蒙古养羊户的经验证据[J].中国农业大学学报,2016(7):152-160.
- [13] FRANK S D, HENDERSON D R. Transaction costs as determinants of vertical coordination in the U.S. food industries[J]. American journal of agricultural economics, 1992, 74(4): 941-950.
- [14] HOBBS T E. Increasing vertical linkages in agri-food supply chain: a conceptual model and some preliminary evidence[R]. Saskatoon: University of Saskatchewan, 1999-8.
- [15] 刘卫柏,彭魏倬加.“三权分置”背景下的土地信托流转模式分析——以湖南益阳沅江的实践为例[J].经济地理,2016(8):134-141.
- [16] 钱克明,彭廷军.中国农户粮食生产适度规模的经济学分析[J].农业经济问题,2014(3):4-7.
- [17] 刘凤芹.农业土地规模经营的条件与效果研究:以东北农村为例[J].管理世界,2006(9):71-79,171-172.
- [18] 罗伯特·K·殷.案例研究:设计与方法3版[M].周海涛,等译.重庆:重庆大学出版社,2004.
- [19] PETTIGREW A M. Longitudinal field research on change: theory and practice[J]. Organization science, 1990, 1(3): 267-292.
- [20] 张晓山.有关中国农民专业合作社未来发展的几个问题[J].农村经营管理,2017(10):11.
- [21] 孔祥智,周振.规模扩张、要素匹配与合作社演进[J].东岳论丛,2017(1):41-53.
- [22] 卢峰.服务外包的经济学分析:产品内分工视角[M].北京:北京大学出版社,2007.
- [23] MIGHELL R L, JONES L A. Vertical coordination in agriculture[R]. USDA, Economic Research Service, Agricultural Economic Report NO.19, 1963.
- [24] MARTINEZ SW. Vertical coordination of marketing systems: lessons from the poultry, egg and pork industries[R]. USDA, Agricultural Economic Report No.807, 2002.
- [25] 周曙东,戴迎春.供应链框架下生猪养殖户垂直协作形式选择分析[J].中国农村经济,2005(6):30-36.
- [26] 王桂霞,霍灵光,张越杰.中国肉牛养殖户纵向协作形式选择的影响因素分析[J].农业经济问题,2006(8):54-58,80.
- [27] 韩纪琴,王凯.猪肉加工企业质量管理、垂直协作与企业营运绩效的实证分析[J].中国农村经济,2008(5):33-43.
- [28] 应瑞瑶,王瑜.交易成本对养猪户垂直协作方式选择的影响——基于江苏省542户农户的调查数据[J].中国农村观察,2009(2):46-56,85.
- [29] 张昆,王海涛,王凯.垂直协作模式与农户生产绩效:基于交易成本与风险的视角[J].江海学刊,2014(4):88-93,238-239.
- [30] 刘芳,罗军,陈梓蓉,等.广东省油茶产业垂直协作方式分析——基于油茶种植户视角[J].广东农业科学,2015(8):182-187.
- [31] MACDONALD J M. Market exchange or vertical integration: an empirical analysis[J]. Review of economics and statistics, 1985, 67(2): 327-331.
- [32] 王图展,吕唯因,邢立良.农产品产业链纵向协作及合作社模式研究[M].北京:中国农业出版社,2016.
- [33] 应瑞瑶,孙艳华.江苏省肉鸡行业垂直协作形式的调查与分析——从肉鸡养殖户角度[J].农业经济问题,2007(7):17-21,110.
- [34] 徐家鹏,李崇光.蔬菜种植户产销环节紧密纵向协作参与意愿的影响因素分析[J].中国农村观察,2012(4):2-13,92.
- [35] POOLE N D, DEL CAMPO GOMIS F J, et al. Formal contracts in fresh produce markets[J]. Food policy, 1998, 23(2): 131-142.
- [36] JOSKOW P L. Transaction cost economics, antitrust rules and remedies[J]. Journal of law, economics and organization, 2002, 18(1): 95-116.
- [37] KLEIN B. Fisher, general motors and the nature of the firm[J]. Journal of law and economics, 2000, 43(1): 105-142.
- [38] 胡新艳,朱文珏,罗锦涛.农业规模经营方式创新:从土地逻辑到分工逻辑[J].江海学刊,2015(2):75-82,238.
- [39] GAUDIOSE M, MARIJKE D'Haese, STIJN S. Exploring double side-selling in cooperatives, case study of four coffee cooperatives in Rwanda[J]. Food policy, 2013(39): 72-83.
- [40] 江雪萍,李大伟.农业生产环节外包驱动因素研究——来自广东省的问卷[J].广东农业科学,2017(1):176-182.
- [41] WILLIAMSON O E. Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications[M]. New York: The Free Press, 1975.
- [42] WILLIAMSON O E. The economic institutions of capitalism[M]. New York: The Free Press, 1985.