



## 农业综合企业和小农

对某些评论家来说，发展中国家的“合同农业”正是伴随经济全球化的另一个弊病。一方面，他们所见到的是一群无组织的小农，几乎没有交易能力，也缺乏提高生产率和进行商业竞争所需的资源。另一方面，大型农业综合企业提供产品和供应合同，以投入和技术建议换取对廉价劳力的使用，并把最大的风险转给初级生产者。评论家说，合同农业基本上就是不平等待各方之间的一个协议，很可能会给小农带来债务而不会促进发展。

但是，往往情况并不总是这样的。粮农组织新的指南认为，管理好的合同农业能把小农业部门与推广咨询、机械化、种子、肥料和信贷等渠道有效地联接起来，还可把小农与有保障的、有利可图的产品市场联系起来。*Contract farming: Partnerships for growth*一文指出：“这是一个既可以增加农民收入又可以给发起者带来较高利润的途径。如果能有效地组织和管理，合同农业可以减少双方的风险和不可靠因素。这种方法在小型农业仍很普遍的国家好象具有相当大的潜力。在多数情况下，小农如果得不到合同农业公司提供的服务就再也不能进行竞争了。”

例如，在印度北方，一个跨国公司向400个农民发了合同，要求这些农民种植杂交西红柿以便加工成西红柿酱。该计划的一项研究证实，其产量和农民收入要比其他种西红柿供自由市场出售的农民的产量和收入平均高出近50%。在斯里兰卡，一些公司通过与拥有小块地（每块地约0.5公顷）的15,000多种植者签订合同，使小黄瓜出口贸易蒸蒸日上。在更大范围内，泰国有20多万农民在政府负责的体系之下为该国的46家榨糖厂种植甘蔗，该体系使得种植者获得全部净收入的70%，厂主获得30%。

世界粮食  
首脑会议  
五年之后



**获得投入...** 粮农组织的指南认为：“合同农业的利弊随着发起者和种植者所处的物质环境、社会环境和市场环境而变。”“对农民的主要好处是，发起者通常按照所说的质量和数量参数购买所生产的全部产品。合同可向农民提供他们不能获得的广泛的管理、技术和推广服务。为了获得投入的资助，农民还可以用合同协议作为附属担保物向商业银行信贷。”

由于可能存在的风险和成本问题，小农通常总是勉强采用新技术。根据合同农业，私营农业综合企业通常提供的技术比政府的农业推广服务更有效，因为在提高农民的生产方面它具有直接的经济利益。事实上，绝大部分大公司愿意提供自己的推广工作。例如在肯尼亚，一个大型糖业公司雇佣了约30个推广机构与1800名合同农民一道工作。这些机构主要负责在引进新品种、栽培和收获活动过程中，培养必要的管理技能。另外，该公司促进农民的培训计划，并组织田间示范日，以展示最新的甘蔗生产方法。

农民通过合同农业所学习的技能可能包括保持田间记录、有效利用农业资源、应用农药化肥的先进方法，以及有关质量

价值和出口市场需求方面的知识。农民还可在依严格的农时开展农事活动方面获得经验，并且在管理其他经济作物和粮食作物时农民经常应用引进的技术。

合同农业的另一个好处是它提供了稳定的价格。粮农组织指出：“农民在自由市场出售他们的产品所得到的回报取决于流行价格以及他们与购买者商谈的能力，”“合同农业在某种程度上可以克服这种不可靠的因素。在通常情况下，发起人预先说明拟支付的价格，而且这些价格都在协议里作了详细说明。”发起人还使得小农不必寻找当地及国际购买者并与其商谈，通常是把产品从农场门口运走。

**... 以及“政治接受能力”** 作为交换，发起人在价格保证、贷款、投入和推广咨询过程中，也占有明显优势。首先是“政治可接受性”问题。多数政府在经营大型种植园上难以维继，有些政府实际上已关闭了种植园并重新分配了土地。例如在津巴布韦，合同农业积极鼓励发展甘蔗、茶和棉花工业。在中美洲，跨国公司已从香蕉种植园生产撤出，与个体生产者签定了合同。国际烟草工业的情况也是如此，其中的许多国家，小农场已替代了大庄园。

合同农业还使一些公司能在不能获得的土地上进行作物生产，另外的好处就是不用买地或租地。与签定合同的小农一道工作可以使他们能分担风险，帮助加工厂获得可靠的原料供应，并保证他们的产品符合质量标准。

不过实行合同农业的双方必须承受一定程度的风险。对农民来说，种植不熟悉的新作物以及为市场生产的产品难以如愿以偿或者不像其发起人所预测的，就产生了诸多不定因素。指南认为：“如果农民感到公司不愿意承担任何风险，甚至只对损失负部分责任，就会出现相当多的问题。”“在泰国，一个与农民签订合同让他们养鸡的公司扣除了农民的大量收入，

为的是抵补小鸡高死亡率的可能性。这一点农民非常愤恨，因为他们认为公司提供的小鸡质量差是问题根源之一。”管理效率低可以导致生产过剩，而且在某些情况下，发起者“会试图利用质量标准以减少购买”。农民最大的风险之一是债务问题，其是由生产问题、差劲的技术咨询、市场条件的巨大变化或公司没有履行合同而引起的问题。

在发起人方面，如果与其交易的农民反过来还得和传统业主谈判土地使用问题，就会出现风险。在签合同前，发起人要保证得到的土地是可靠的，至少在合同期内。在传统的农村社会里，由于社会义务或信仰习惯的原因，农民也许无法按严格的时间表 and 规定行事。但如果农民撕毁合同，并把他们的产品投放到任意的市场去卖，问题可能就比较严重。令人啼笑皆非的是，有时相应的发起者鼓励这种“契约之外的交易”——在哥伦比亚，某公司因自己的生产不足，从竞争者的种植者手里购买水果，而在印度尼西亚，优质烟草的竞争导致了各公司之间的“烟草大战”。

“合同农业应视为是农业综合企业与农民之间的一种伙伴关系”，粮农组织的指南总结说。“为了获得成功，双方需要作出长期承诺。经理的开拓性工作可能仅具有有限的期限，可能会危害农业综合企业的投资。同样，农民需要考虑的是履行契约内容可能会使他们长期收益。”不过，粮农组织告诫说：“使用合同农业的决定必须是商业决定。不是捐助者、政府或非政府组织试用的发展模式，因为其他农村发展途径已经失败。主要由政治和社会问题而非经济和技术本体激发的项目注定要失败。”