

新型农民：概念界定、培育模式及实现路径

——基于农业产业化经营的视角

■ 市委党校 曾现锋

随着城镇化、工业化进程的加快,大量农村青壮劳力尤其是“80后”“90后”转移到城镇和二、三产业,关键农时缺人手,现代农业缺人才,和美乡村建设缺人力的问题日益普遍,严重地影响了农业农村现代化的进程。同时,乡村全面振兴战略和建设农业强国的加速推进,绿色农业、智慧农业、数字乡村、农村电商、休闲农业、乡村旅游等新业态如雨后天春笋,蓬勃发展,从而对农民在知识、技能、经营管理等方面提出更高要求。为适应新时代农业农村现代化发展的需要,党中央日益重视新型农民的培育和提升。2012年,中央一号文件首次提出“大力培育新型职业农民”以后,中央一号文件、中央农村工作会议等政策文件和相关会议多次提到职业农民的培育问题。2024年,中央一号文件更是明确指出加快打造适应现代农业发展的高素质生产经营队伍。培育新型农民已经上升为国家战略,成为党和政府推进农业农村现代化、全面建成农业强国的一个重要内容。

一、农业产业化经营视域中新型农民的概念界定

(一)职业农民的内涵特征。所谓职业农民,是指以农业为职业、具有一定的专业技能、收入主要来自农业的现代农业从业者。它主要包括以专业大户、家庭农场主、农民合作社带头人为代表的生产经营型职业农民,以农业工人、农业雇员等为代表的专业技能型职业农民和以农村信息员、农村经纪人、农机服务人员、统防统治植保员、村级动物防疫员等为代表的社会服务型职业农民三类。上述定义表明,职业农民与传统农民相似,都居住在农村,以农业生产为生,不同的是,它还具有以下五个方面的显著特征:

1. 农业生产的职业化。与传统农民身份象征不同,职业农民是将从事农业生产或服务视为一种职业。传统农民是“世袭”的、“土生土长”的,它具有不可选择性和封闭性,通常难以流动;职业农民是自主、开放的,它打破了户籍地域的限制,无论是农村户口,还是城镇居民,均可自由进入。
2. 职业素养的专业化。传统农民通常文化素质较低,凭借祖辈承袭的经验务农,缺乏创新不知变通,与传统农民不同,职业农民多数接受过现代教育,具有一定的专业技能,并能快速地学习并掌握相关的农业理论知识和科学技术,从而能够运用掌握的现代化技能从事农业生产。

3. 农业经营的市场化。传统农民以家庭为生产单位,与市场缺乏足够的交流,它们生产的粮食和其他作物大部分用于自己的消费,自给自足特征明显。职业农民则充分面向市场,生产农产品是为了出售,获取相应的经营收入,充分利用市场机制实现自身经济利益的最大化。

4. 社会地位的平等化。传统农民作为一种身份,蕴含着一定的歧视意味,容易被加盖上贫穷、落后的符号。职业农民作为一种职业,同公务员、教师、企业家等一样,是众多职业中的一种专门从事农业生产经营活动的职业人,不仅具有较高的专业技能,而且发展前景良好,能够获得不低于其他职业的经济收入,具有较高的社会地位,受到社会的尊重和认同。

(二)新型农民是职业农民的一种新形式。农业产业化经营是指以市场为导向,以农户经营为基础,以“龙头”组织为依托,以经济效益为中心,以系列化服务为手段,通过实行产供销加种养、农工商一体化经营,将农业再生产过程的产前、产中、产后各环节联结为一个完整的产业系统,由多方参与主体自愿结成经济利益共同体的农业经营方式。随着农业生产分工的不断细化,部分大户从经营生产、加工、销售的全链条事务中分离出来专事农业的生产种植,从而形成一类新型农民。所谓新型农民,就是指在农业产业化经营中,根据与龙头企业、农民合作社、强村公司等新型经营主体签订的契约协定,专门从事农业生产种植管理,并享受全产业链社会化服务,依靠年度考核指标获得主要收入奖惩的现代农业从业者。新型农民具有市场主体、技能素质、经济收入、社会地位较高,且以农业为职业等职业农民的共性特征,本质上属于职业农民,并且具有专业技能型的特性,但与专业大户(家庭农场主)、农业工人和职业经理人相比,又有自己的优势和特色,实质是职业农民一种新的表现形式。

1. 相对专业大户(家庭农场主)独立自主性而言,新型农民具有半自主性。专业大户(家庭农场主)是独立自主从业者,能够根据自己的意愿和判断从事规模化生产经营,但也独自承担风险挑战,与小农户一样,仍面临着买难卖难和交易成本较高等问题。新型农民已将某些生产要素的使用权或某些生产环节交给了龙头企业等新型经营主体,丧失了某些生产经营自主权,但借助龙头企业等新型经营主体签订的契约协定,能够获得后者雄厚的技术、资金支持和强大的产品加工、销售渠道,增强防范风险和抵御

风险的能力。

2. 相对于农业工人的雇佣关系而言,新型农民是委托代理关系。传统农业工人是指在大型农业生产基地从事农业的工人。这种农业生产基地一般是承包了农民土地进行规模化生产,原有农民除了获得土地流转费和股份分红外,还可以在里面从事农业劳动。但是,这种劳动类似工厂工作,每天固定打卡上下班,按时或按月领取工资,甚至享受五险一金等福利。新型农民与农业工人相比,虽然都强调在新型经营主体里专门从事农业种植活动,并根据年度考核指标完成程度决定收入的奖惩和是否继续签订委托种植管理协定。但不同的是,新型农民与新型经营主体不是雇佣关系,而是委托代理关系。新型农民使用数量不等的田地,享有一定的种植管理经营权,与农业工人相比,更能发挥自身能动性和专业技能。

3. 相对职业经理人从事农业的管理服务而言,新型农民是农业的生产种植。当前,一些地区的农民合作社聘请农业经理人已成为一种时尚。所谓职业经理人具体指以农民专业合作社、规模适度家庭农场为服务对象,以薪酬和分红为收入来源,具有明确分工与活动领域的职业劳动者。他们的主要职责是为农业生产提供收集和分析农产品供求、客户需求数据等信息;编制生产、服务经营方案和作业计划等方面的服务。新型农民虽然与职业经理人一样,都是新型经营主体的代理人,凭借专业技能获取委托种植或聘用,依靠业绩获取薪酬和奖惩;不同的是,职业经理人提供的是管理协调等方面的服务,侧重的是农业生产的管理服务;新型职业农民是粮食生产的种植管理,侧重的是农业生产的种植。

二、农业产业化经营视域中新型农民的培育模式

农业产业化经营对新型农民的培育过程,实质是龙头企业等新型农业经营主体在特定的组织形式中作用培育农户的过程。根据培育主体的不同,大致形成“龙头企业主导型”“农民合作社主导型”“强村公司主导型”三种组织类型。

(一)龙头企业主导型。龙头企业主导型是农业产业化经营中培育新型农民最早也是最常见的一种类型,其组织形式主要为“龙头企业+农户”“龙头企业+基地+农户”两种。“龙头企业+农户”模式通过龙头企业与农户双方建立契约合作,将外部交易关系内部化,通过产权纽带建立起风险共担、利益共享的机制,从而有助于帮助农户建立稳定的农产品营销渠道,快速提升农产品的品质、延伸农产品的产业链条、分享农产品的增值收益。在此过程中,“龙头企业+农户”模式一定程度上提升了农户现代种植技能,增加了农户家庭收入,培育了农户职业素养,从而助推农户的职业化。但是,龙头企业作为市场主体,它以利润最大化为目标,在与农户的经济合作中,可能会凭借其主导地位盘剥农民利益,出现“企业吃农户”的现象。“龙头企业+基地+农户”模式是对“龙头企业+农户”模式的进一步完善,它为农户农业生产提供了生产资料、技术、人才等完备的生产要素,实现农产品质量的提升和农户收入的增加,相对于“龙头企业+农户”模式进一步降低市场风险,促进了农民职业化,但仍存在“企业吃农户”,农户被剥削、被边缘化的问题。

(二)农民合作社主导型。农民合作社主导型因其坚守为农服务的导向优势,而成为农业产业化经营中培育新型农民广受欢迎的一种类型,基本组织形式为“合作社+农户”模式。农民合作社作为市场经济条件下,农民自愿组织起开展互助合作以实现自我发展、自我服务、自我保护的经济组织,它虽然追求运营效率,但不是为了营利,而是以服务成员、维护成员利益为最终目的,具有较强的社会性。这一点,在村级集体经济组织主导的合作社中尤为明显。在“合作社+农户”模式中,农民合作社既可以通过降低运输和市场信息收集带来的交易成本以及农药、化肥、种子等生产资料投入成本,提升农产品的销售价格以及合作社的股利分红等多种途径增加农户收入;也可以通过对农户种植提供产前、产中、产后的社会化服务或雇佣方式提升农民的专业性和职业性;又可以通过合作社的技术能手、种植大户或聘请的农机专家开展技术指导或培训提高农民的劳动素养和技能。但是当前,农民合作社“大多存在规模较小、实力不强、运作不规范、运行质量较差、不够稳定等问题”。村集体主导的合作社也存在政社不分,“村庄能人垄断、农户信任缺失”等问题。所有这些,都一定程度上影响了新型农民的培育。实践中,一些合作社尝试引入企业,构成“合作社+企业+农户”的组织形式,发挥龙头企业的资金、技术、销售优势,提升了合作社的运行效率和财富增值,但受单个村集体资源要素有限、村委干部兼任合作社负责人经营能力不足和农民参与项目不够等因素的影响,仍难根本上解决合作社运营持续稳定的问题,也会出现企业“跑路”等现象。

(三)强村公司主导型。强村公司主导型是近几年浙江等发达省份探索出来的一种新型农民培育的模式,组织形式为“强村

公司+农户”模式。强村公司是指依照公司法有关规定,依法向登记机关申请设立登记,以助推村级集体经济发展壮大和农民增收为目的,由农村集体经济组织通过投资、参股组建公司实体或入县、乡级联合发展平台等,以项目联建等形式统筹辖区内农村集体资产资源,实行公司化运营兼顾社会效益的企业。根据定义,一是强村公司一般由乡镇级及以上政府主导设立,这有助于实现镇域或县域内资源的有效整合,克服了单个集体经济组织存在资源要素有限和经营管理人才缺乏的问题。二是依照公司法有关规定成立,实行公司化运营,这意味着强村公司实现村企功能分离,是一个独立的企业法人。三是以助推村级集体经济发展壮大和农民增收为目的,这表明,强村公司不是以营利为目的,而是服务于村集体经济和农民的发展,协调兼顾了效率和公平。相应的,在“强村公司+农户”模式中,强村公司既能通过区域内外资源的整合和市场主体的有效对接,实现农户家庭收入的增加和市场意识的培育,也能通过专业化的社会服务和专业技能培训和指导,提升农户的职业素养和现代化水平,一定程度克服了龙头企业培育型经济性有余而社会性不足的问题,也避免了农民合作社培育型社会性充分而经济性不够的问题,从而成为一种正日益广泛使用的新型农民培育模式。

三、农业产业化经营视域中新型农民的实现路径

农业产业化经营的组织形式揭示了新型农民生成的外在架构,但些组织形式能否有效运转,关键取决于内部的组织结构及治理机制的匹配性。对于组织结构,一般有松散型、紧密型之分。只有紧密型的组织结构才能形成新型农民。治理机制包含契约治理和关系治理两种类型。新型农民的生成,既需要契约治理,也需要关系治理。契约治理借助约束和惩罚条款所产生的威慑作用,能够克服关系治理的约束力不足和不确定性等风险;关系治理通过信息的有效沟通、信任和良好声誉的确立,又能避免契约治理存在的不完全合约和执行成本高昂等问题。二者相互补充、相互促进,共同维护着新型农民生成所需的有效组织形式。由此,面向农业产业化经营,亟待构建准纵向一体化的组织结构和激励约束相容机制、信任声誉机制。

(一)优化组织结构,形成准纵向一体化关系。组织结构反映了参与主体之间的紧密程度。万俊毅等学者研究表明,松散型的“公司+农户”模式中,公司与农户签订农产品的远期收购合约,公司与农户在产前、产中环节上没有内在的联系。紧密型的“公司+农户”模式形成的是准纵向一体化关系。在此情形中,“公司全过程参与农户产前、产中和产后的经营管理过程,或者说为农户提供产前、产中、产后服务;公司把地点分散的农户生产看作是一个个的作业车间,对农户实行准车间化的管理;公司与农户之间的利益分配不再是非合作的零和博弈,而是合作的正和博弈。”(万俊毅,2008)学者关于组织结构紧密程度的区分,揭示了新型农民的生成需要形成紧密型的组织结构。松散型的组织机构,农户(大户)与公司(合作社)只签订土地出租交易价格即租金的合约,村集体经济合作社并没有参与农户(大户)产前、产中和产后的经营管理过程,两者唯一的系就是租金的按时支付。这不仅导致契约执行缺乏稳定性和可持续性,而且农户(大户)仍要独自面对土地碎片化和自然、市场风险的挑战,多数难以生成新型农民。紧密型的组织机构中,公司(合作社)负责农药、化肥、种子等生产资料的供应,土地的耕种、育秧、插秧、稻米的收割、烘干、仓储以及农技培训、维修保养、农技咨询等工作,为农户(大户)提供了全产业链的一站式服务;农户(大户)则从全能型农民中分离出来成为专职农民,即专门负责稻米等粮食生产的日常种植管理。在此过程中,公司(合作社)的生产服务、市场开拓优势与农户(大户)的劳动技能优势结合起来,“实现资源互补,获取非合作所不可能获得的合作剩余,达到在激烈的市场竞争中公司与农户共同发展的目标。”(万俊毅,2008)农户(大户)与公司(合作社)也由原本分散的经营主体缔结成利益共同体,形成准纵向一体化的结构。

(二)加强契约治理,形成激励约束相容机制。契约治理作为一种治理机制,是指通过正式的准则和程序来明确规定交易双方的权利、义务以及行为边界,并且明确描述出对未来可能会发生的情况以及争端的相应解决方式以保证交易顺利进行。这其中,委托代理理论,即所谓的合同理论,作为契约治理的一种形式,“主要研究委托代理关系中委托人与代理人的不同行为表现及其相应的制度安排。”具体说,委托代理理论从信息不对称出发,得出代理人的目标会偏离委托人目标的委托代理问题,继而提出构建激励约束相容机制的解决方案。

在农业产业化经营中,公司(合作社)通过契约的形式提供土地委托农户(大户)种植生产粮食,事实上形成一个委托—代理问题。由于信息的不对称,公司(合作社)对农

户(大户)的经营能力、实力、信誉、偿债能力等真实情况难以把握,无法有效甄别有真正经营实力的农户(大户);同时,鉴于农业生产的特殊性和复杂性,又难以掌握瞬息万变的市场价格和变幻莫测的极端天气。这些使得公司(合作社)与农户(大户)签订的合约具有不完全性,为农户(大户)实施机会主义行为提供便利,不利于形成稳定可靠的职业农民。面对上述难题,需要在机制设计上依靠契约形成激励约束相容机制。一是健全激励机制。公司(合作社)制定年度考核指标,农户(大户)根据指标完成程度享受相应的奖惩激励,有助于克服农户(大户)得过且过、偷懒耍滑的打工人心态,与公司(合作社)形成利益共同体。二是完善约束机制。委托管理协议中,公司(合作社)需要通过要求农户(大户)不得随意弃耕抛荒、不得给耕地造成永久性伤害、不得用于非农建设、不得种植超出合同期限收获的作物以及不得转让、转租、抵押土地使用权等条约的制定,对农户(大户)的田间日常管理工作形成约束。三是强化执行机制。根据协议,农户(大户)必须按时按规执行协议、缴纳租金,否则,公司(合作社)有权单方面解除合同并追究种农户(大户)的责任。农户(大户)一旦违约,不但将被收回土地使用权,还将可能遭受重大经济损失,从而具有较强的震慑性。由此可见,激励约束机制的构建,是新型农民生成重要条件。

(三)实施关系治理,形成信任声誉机制。农户(大户)镶嵌在乡村熟人关系网络之中,农业产业化经营组织形式的有效运转不仅依赖公司(合作社)与农户(大户)之间的正式契约,还依赖公司(合作社)与农户(大户)之间的关系。前者即是上述的契约治理,后者构成关系治理。所谓关系治理是指在农业产业化经营治理中,公司(合作社)对农户(大户)不是依据正式制度,而是依赖关系性规则来进行组织治理的机制。关系治理不仅能够减少农户对环境 and 交易不确定性的担忧,增进农户长期获利的信心,还能有效约束和规范农户行为,营造良好的合作关系,从而有助于减少交易费用,增强合作绩效和满意度,形成新型农民。

对于关系治理,学界普遍认为存在信任、互惠、沟通和声誉四个维度。首先,形成信任机制。“良好的信任有助于促进双方资源共享和冲突解决,约束机会主义行为,提升合作收益和满意度。”农业产业化经营的组织形式中,合作社负责人和农户多数来自一个镇甚至一个村,他们毗邻而居,相对比较熟悉,有些还存在着血缘或亲缘等关系。合作社负责人可以凭借自己的威望或熟人关系,大打亲情、友情、人情牌,增强彼此间的信任,提升农民对公司(合作社)的情感依赖和归属感。其次,形成互惠机制。获取收益的最大化是合作双方寻求的目标。双方只有获得互惠,才能实现持久的合作。农业产业化经营中,有效的组织形式必然构成主体的互惠共赢机制。龙头企业负责生产资料供应和农产品加工,合作社负责为农户(大户)提供产前、产中、产后社会化服务;农户(大户)负责粮食的生产种植工作,三者各挥其长,形成风险共担、利益共享的格局。再次,形成有效沟通机制。沟通即信息交流。有效的沟通能够实现信息及时、充分地交流,减少误解和冲突,增进认识和理解,明确合作预期,带来稳定合作。组织形式初创期,公司(合作社)需通过动员、座谈、广播、村务公开栏等形式,对开展农村产业化经营、打造新型农民重要性、必要性进行广泛宣传,消除顾虑,加深参与的认识。组织形式实施期,公司(合作社)需借助座谈会、发布会、培训会等形式,及时地与农户(大户)分享自己的重大决策部署和经营收支盈利情形等信息。最后,形成良好的声誉机制。良好的声誉是公司(合作社)在农户(大户)心目中树立忠诚可靠形象的重要举措,它减少农户(大户)对机会主义行为的担心,增进与公司(合作社)合作的信心和组织认同。农业产业化经营中,公司(合作社)需要通过提供优质的社会化服务、良好的合作前景和持续的盈利预期树立良好的声誉。

四、结语

新型农民作为新时代的劳动者,是全面推进乡村振兴和加快建设农业强国,实现农业农村现代化的重要力量。新型农民实质是职业农民的一种新形式,即具有专业大户(家庭农场主)、农业工人和职业经理等职业农民的共性特征,又涵有自身特色,相对专业大户(家庭农场主)的独立自主性,它具有半自主性;相对于农业工人的雇佣关系,它是委托代理关系;相对职业经理人从事的管理服务,它是农业的生产组织者。在农业产业化经营实践中,新型农民培育形成了三种培育模式——龙头企业主导型、农民合作社主导型和强村公司主导型。面向农业产业化经营,亟待构建准纵向一体化的组织结构和激励约束相容机制、信任声誉机制,共同支撑着新型农民培育。



云表奇峰 朱文治 作