

合作社调查手记之一：规范盈余分配的一个典型案例*

缪建平

今天是2008年1月4日，早上一早就从北京赶车来到平谷区，参加了北京市联众通达生猪产销专业合作社2007年度社员分配大会。会场上座满了脸带笑容的合作社社员，有上百人。我作为来宾，和合作社理事长、监事长，还有区农委主任一起坐在前排，一个专业合作社开年终结算分配大会出现这样盛况，还是第一次。

合作社赵理事长讲话，并公布年终决算方案。2007年全社实现交易额180多万元，盈余8.2万元。提取公积金10%（8200元）；公益金5%（4100元）；风险基金10%（8200元）后，尚有可分配盈余61500元。按章程规定，80%（49200元）按交易额分配；20%（12300元）按股金分配。同时，三项积累全部平均量化到成员。按交易额返还部分，会后当场兑现。

接着由监事长讲话，向全体社员报告对财务结算和分配方案的监督审查意见，认为符合实际情况。

一、合作社发展简况

联众通达生猪产销专业合作社于2006年12月成立并开展服务业务，合作社成立以来，在各级领导的支持和自身的努力下，服务范围逐步扩大，服务能力不断增强，服务质量明显提高。目前，合作社运转良好，并呈现逐步扩大的发展势头。具体有以下四个特点：

一是有一定规模。入社社员108户，均为专业养猪大户，生产能力大。合作社成员年商品猪生产能力为28万头，占全区商品猪总量的70%。

二是覆盖面广。108户社员分布全区16个乡镇中的14个乡镇。

三是以农民为主体，治理结构和分配机制较规范。通过民主选举产生了七人组成的理事会和三人组成的监事会。理事会和监事会都定期召开会议，讨论研究工作，重大事项集体讨论决定。。

合作社全体社员以现金方式出资入社。社员认股88万元，实交股金70.9万元。联合兴办饲料加工等经营实体，为社员服务。合作社投资建立的浓缩料配送中心（饲料加工厂），倍受社员们的欢迎。

一是价格便宜。向社员提供浓缩料，社员们反映，比市场上供应的饲料每吨便宜400元左右一吨，按每吨便宜400元计，仅2007年下半年就为社员节约近14万元，有效降低了生产成本。

* 作者简介：缪建平（1937-），男，农业部农村经济研究中心原主任，中国合作经济学会副会长，主要研究领域为合作经济。

二是质量有保证。合作社聘请中国农业科学院畜牧所研究员为技术顾问，与中旭阳光饲料集团合作，起点高，饲料质量有保证。社员们普遍认识到用自己生产的核心料最可靠，配方有专家把关，进货原料有合作社把关，避免商家掺杂使假。

分配方式体现合作制原则。章程规定，年底合作社产生的可分配盈余，按社员交易额分配和股金分红的比例为 8：2，即 80%对社员按交易额分配；20%按股金分红。此外，在章程中规定设立养猪风险基金条款，以防范市场风险。充分体现了合作社这种特殊性质企业组织制度的分配机制。

四是经营服务功能不断提升。合作社除了办饲联合加工、配送外，还向社员提供如下服务：1、生猪饲养技术培训；2、市场信您服务。生猪市场收购价格变动，用手机短信形式发供每个成员；3、统一组织生猪保险服务。很受成员欢迎。

二、两点体会

第一，这个合作社是以农民为主体自愿联起来的，目前这类合作多数服务功能很单薄，带动力差，所以成员受益甚少。如果象这个合作社那样把饲料联合加工供应、技术、信息、保险服务搞起来，合作社就会有吸引力、凝聚力。可见，增强合作社吸引力、凝聚力的关键是合作社要根据社员需要开展经营服务。

第二，合作社盈余分配比较规范，完全符合合作社法的要求，这一点非常值得肯定。认真做好专业合作社盈余分配，可以确保成员收益，充分调动成员参与合作社发展的积极性，增强合作社的凝聚力。是内部规范化管理的重要环节。

Cooperatives investigation notes:

A typical case of standardizing earning distribution

Miu Jianping

(Ministry of Agriculture, Research Centre of Rural Economy)