



杨秀平等：农业产业链中的农民利益机制研究 ——以山东省金乡县大蒜产业为例

文章来源：杨秀平 杜坤

发布：系统管理员

点击数：318

发布时间：2012-06-18

【字号：小 中 大】

以农户—企业利益联结机制为核心的农民利益机制问题是农业产业化经营中的核心问题。本文以农民种地收益较高的“大蒜之乡”山东省金乡县为例，研究土地流转成本较高地区的农户—企业利益联结机制。

金乡农民几乎家家种蒜，近年来大蒜种植面积稳定在60万亩左右，约占全县耕地面积的70%。金乡的大蒜出口量约占全国大蒜出口量的50%，约占全球出口量的15%。2011年在金乡市场集散的大蒜量约180万吨，其中本地地产约60万吨。聚集到金乡市场的大蒜约43%由金乡企业加工后出口到178个国家和地区。出口产品以粗加工产品为主，占95%以上，其余5%主要是精加工产品，大蒜深加工在金乡刚刚起步。

一、金乡蒜农的利益分配状况

表1 金乡大蒜产业链的价格构成（以出口大蒜头到欧洲为例）

单位：元/吨

产业链环节	市场功能	2010年产大蒜 (2011年每一季度出口)				2011年产大蒜 (2012年第一季度出口)			
		成本	利润	价格	利润%	成本	利润	价格	利润%
蒜农	提供原料	2870	5730	8600	8.2%	1700	1000	2700	1.6%
收购商	收购、装袋、分级	190	210	9000	0.3%	190	210	3100	0.3%
冷藏企业	冷藏	218	62	9280	0.1%	218	42	3360	0.1%
加工出口企业	加工、运输、商检、码头、通关	1780	1940	13000	2.8%	1500	1140	6000	1.8%
欧盟进口商	海运、通关、码头、储藏、运输	5000	17821	35821	25.6%	5000	22202	33202	34.5%
欧盟超市	零售	10000	43731	89552	62.9%	10000	39804	83006	61.8%

数据来源：2011年5月、2012年4月产地调研

由表1中两个年度的数据可知，国内各环节（蒜农、收购商、冷藏企业、加工出口企业）的利润分配比例非常有限，并且极易受到大蒜价格变动的影响：2011年的大蒜价格由2010年的最高点大幅下跌，国内各环节的总分配比例也由12%下降到4%。欧盟进口商以比较固定的价格与超市签订长期合同，几乎承担全部的海外风险，但是即使在中国大蒜出口价格最高的2010年，其利润依然在每吨1.7万元以上。欧盟超市获得利润最多且较稳定，约为4万元/吨。尽管如此，目前我国企业和农民能够参与利益分配的环节还只能停留在国内部分。

因此，我国蒜农要提高收益，一是有赖于产业链中国内部分的利益“蛋糕”做大——通过提高大蒜的品质、质量提高出口量和出口价格，或通过发展精深加工提高出口产品的附加值。二是有赖于精简农产品流通环节、增加农民参与“蛋糕”分配的环节，即促进农民和企业、企业和国内外超市等的直接对接，提高农民和企业在流通环节的利润分成，将蒜农的利润分配延伸到产品加工、出口等环节。金乡县在这方面做了很有价值的探索和实践，其中“华光模式”最具代表性。

二、“华光模式”及该模式下蒜农的收益情况

华光食品进出口公司是国家级农业产业化龙头企业。公司和欧洲、中东、南美、东南亚等78个国家和地区的客户建立了比较稳固的合作关系，大蒜出口数量和金额连续五年居同行业前两名。

华光公司与农民的合作方式是：流转其所在地——西李村166户农民的500亩耕地建立有机农产品基地，发展有机大蒜和其他有机蔬菜，合同期限为5年。合作农户除每年每亩3000元的土地使用权转让收入外，还可获得基地经营利润的50%分红，受雇者还可获得每天40元的劳务收入。基地财务独立核算，5名村民代表参与日常管理。基地在大蒜收获后种植韩国客户需要的辣椒。

表2 2010-2011种植年度华光公司500亩有机基地经营成本、收益概算

成本项目	金额（元/亩）	备注
------	---------	----

大蒜	种植成本	2500	蒜种、用工等（2010年蒜价高，因而蒜种成本高）
	加工成本	1300	贮藏、加工、销售成本
	销售收入	4500	4500元/吨
辣椒	种植成本	400	用工、种子等
	加工成本	1300	贮藏、加工、销售成本
	销售收入	3500	3000元/吨
土地流转		3000	
基础设施		800	500亩总投入400万元，按10年折旧
总收入		-1300	4500+3500-2500-1300-400-1300-3000-800

数据来源：2011年5月、2012年4月产地调研

2011年500亩基地收获大蒜约500吨，由于当年大蒜市场行情低迷和市场对有机大蒜的认可度不高等原因，平均售价只有4.5元/公斤，并没有高出普通大蒜很多。基地大蒜和辣椒的销售总收入除去种植、加工、土地流转以及基地基础设施建设等各项成本，每亩亏损1300元（表2）。虽然蒜农未获得分红，但是3000元/亩的保底收入远高于当年普通蒜农的收入（约1000元/亩）。从土地经营效益的角度来讲，不仅大蒜的收益提高了（当年普通大蒜的平均售价为2.5元/公斤），而且由于下茬作物是根据外商订单需要进行标准化种植的辣椒，与普通农民种植的棉花、玉米相比，收益显著提高。

三、“华光模式”的要义

1.“华光模式”的核心是土地使用权的流转

“华光模式”将农民土地的使用权转移给企业，同时保留了农村集体对于土地的所有权，使得土地资源能够与资本、技术等现代生产要素实现有效配置，实现了农业的规模化、标准化生产，显著提高了农产品附加值和农业生产效益，做大了农业产业的利益“蛋糕”。同时，通过这一制度创新，赋予农民土地使用权的自由处置，使农民能够以此主动参与农业利益链条的博弈，从而在做大的“蛋糕”中获得更多的收益。

2.“华光模式”需要企业具备较强的综合实力

第一，需要企业“能赔”。即需要企业能够承受较长时间的亏损状态。第二，需要企业“能赚”。华光公司之所以敢冒风险，是因为其有充足的辣椒等产品的销售订单，这些订单产品的效益要远高于普通农民种植的棉花、玉米的效益。第三，需要企业“能管”。怎样管理好大量由给自己干变成给企业干的务工者，对企业的管理能力是个极大的考验。

3.“华光模式”得益于企业家的社会责任感

华光公司董事长李敬峰1961年出生于公司所在地——金乡县西李村，1980年创建小毛刷厂，成为本村勤劳致富第一人，1993年被选为村支书，并连任至今。对于这次土地流转，他说首先是为了搞好企业原料基地的建设；其次是自己作为村干部，想在促进农民增收方面做些事情，以体现自身的价值和责任；第三是这样做符合中央关于龙头企业带动农民致富的政策精神，是一件企业受益、农民受益、政府满意的事情。

4.“华光模式”有赖于政府的积极引导和支持

华光公司一度处在“小富即安”的状态。县政府不仅为其解放思想，也在银行授信、贷款贴息、建设用地、项目申报等方面提供切实的帮助，使其更加具备了“能赔”、“能赚”、“能管”的综合实力。但是，要使“华光模式”从试验走向推行，需要华光公司的进一步强大，也需要更多的企业在政府的扶持下成为新的、强大的“华光”。

四、“华光模式”昭示的政策涵义

1. 积极引导社会资本长入农业。农业的弱质性既是由于其双重风险（市场、自然）的原因，也是由于缺乏现代生产要素特别是资本的长入；现代技术的发展为农业开辟了新的商业模式，也为更多资本参与农业提供了条件。实际上，目前在金乡县以及济宁市的其他县市，已经有一批有实力的企业开始进入到农业产业中。这将从根本上改变传统农业的资源配置结构与经营模式，为发展真正意义上的现代农业奠定坚实的基础。在此过程中，各级政府应当为企业的政策鼓励和支持，包括税收、金融、科技和贸易等方面。

2. 全面推进农村土地使用权的流转。土地这一最稀缺的资源掌握在农民手中，却并未得到很好的利用，农民也并未因为掌握这种最稀缺的资源而获得丰厚的收益。对于农民来说，土地的价值是能够为自身带来多大的收益，而不只是农产品产量。因此，将土地进行集约化经营已成为提高土地使用效率的必然要求。更为重要的是，只有通过土地使用权的流转，达到适度规模经营，才能与资本、技术、信息和人才等现代生产要素进行合理配置，也才能与市场形成对接。

3. 做大农业产业“蛋糕”。一是提高农产品的品质和质量，二是不断延伸农业产业链条，从而提高农产品附加值。只有这样，农民参与全产业链的利益分配才更有意义。从政策意义上讲，未来发展现代农业的重要着力点，首先应当是提高农产品附加值，而不仅仅是农业产量，否则国家利益与农民利益之间就存在着难以调和的矛盾；其次应当是探索农民与企业新的合作机制，让农民可获得利益从原料供给环节延伸到加工品利润分配环节。

4. 大力发展农村合作经济组织。目前农民不能直接参与全价值链的博弈，一个重要原因就在于高度分散，农业的弱质性越来越体现在这种近乎原始的经营管理方式上。包括“华光模式”在内，我国农民的大多数仍然是以一家一户的形式面对龙头企业的。通过合作社等将农民组织起来，不仅可以提高农民的谈判地位和博弈能力，也能通过合作组织的宣传教育和制度保障来提高农民的素质和诚信水平。而农民素质和诚信水平的提高，是提高我国农产品信誉度，进而提高农产品附加值，做大农业产业“蛋糕”的成本最低廉的方式。

[【打印本页】](#)

[【关闭本页】](#)

版权所有：(C)中国农业科学院农业经济与发展研究所

联系方式：北京海淀区中关村南大街12号 邮编：100081

电话：(010)82109801 传真：(010)62187545 邮箱：iae@mail.caas.net.cn

技术支持：清华紫光