

杜吟棠：农业产业化经营和农民组织创新对农民收入的影响（2006）

作者： 发布时间： 2006-7-21 8:35:18

内容提要：我国农业的“四低一高”，即农业商品化程度低、农产品市场一体化程度低、农产品加工面临的交易成本高，是制约我国农民收入增长的重要因素。近年来，我国政府大力推进农业产业化经营市场一体化程度、农产品加工程度，起到了有效的促进作用。但是，农民组织化程度低的问题还没有得支持农民专业合作社发展的政策力度。

我国农业商品化程度低、农产品市场一体化程度低、农产品加工程度低和农民组织化程度低，农民入增长的重要因素。农业产业化政策的提出，就是试图在解决这“四低一高”的问题上取得某种突破。

一、我国农业的“四低一高”和农业产业化政策的提出

（一）我国农业的“四低一高”

我国农业商品化程度低，许多地区的农民家庭仍然停留在自给半自给的小农经济状态，这种状况是因素。据国家统计局农村住户调查，我国各地农村居民人均销售农产品现金收入的水平存在着巨大差异产品现金收入水平最高的省份是黑龙江，人均达到1514元，最低的是西藏、青海，人均分别只有139元和全国大部分省区（18个）的农民家庭人均销售农产品现金收入只有400~700元，还有相当一部分省区（在400元以下，而人均销售农产品现金收入在1000元以上的省区只有3个。

如果把农村居民家庭销售农产品现金收入与其农业总收入之比，作为农业商品化程度的一个近似指商品化水平还不到45%，低于全国平均水平的省区达到16个，其中商品化水平低于30%的省区有4个。生产的农产品最终进入市场交换获取现金的数量少，因此农民收入难以提高。

与此相仿，我国农产品市场一体化程度低，也是影响农民收入，特别是影响主产区农民收入的一个玉米、苹果和橘子三种产品1995年和1996年不同产地销售价格的统计数字。数字显示，当年玉米的产地77.08元，最低为黑龙江的每50公斤32.53元，两者相差45元。也就是说，每公斤玉米的价格相差接近1元高是江苏的每50公斤596.36元，最低是山西的每50公斤49.47元。也就是说，前者每公斤价格超过10元，橘子的地区差价，最高是广东的每50公斤237.93元，平均每公斤4.76元；最低是四川的每50公斤34.95元字表明，由于市场一体化程度低，农产品流通渠道不畅，使得主产地的农产品价格大大低于非主产地的入。

我国农产品加工程度低，也是制约农民收入增长的一个重要因素。据美国农业部2002年出版的《农反映，目前美国人的食品消费支出中，有80%是用于农产品产后的集散、批零销售、运输、加工、广告90年代消费者增加的食品支出中，约有92%是增加在农产品产后各种营销服务费用上。因此，延长产业节。据我国农业部产业化办公室的一份报告反映，目前，发达国家的农产品加工率一般达到90%以上，重为3：1到4：1，而我国农产品加工率迄今为止只有40%到50%，其中，二次以上的深加工只有20%，重只有0.8：1。我国农产品加工程度低，不仅减少了农产品附加值，也相对减少了对农产品的消费需求消费必需品，其消费的收入弹性比较低，随着我国人均收入水平逐步提高，而食品消费的恩格尔系数逐随着居民人均收入水平的提高而提高，因而导致部分初级农产品在低消费水平下的供大于求，价格下滑

我国农民组织化程度低，在激烈的市场竞争环境中处于一种不利的交易地位，这是导致农民收入难一个初级产品提供群体，其分散的、小规模经营的特点，使之在市场谈判中总是处于一种不利的交易地的交易地位，通过合作社的纵向一体化经营把农产品加工增值利润保留在农民自己手里，这是被许多发条件下提高农民收入的一条行之有效的途径。

但是，我国农村自实行家庭承包经营体制以来，农户生产规模小、市场组织化程度低，已经成为农部合作指导司估计，我国目前共有各种农民合作组织约15万个，参加各种合作组织的农户仅占全国农户国家80%以上的农户都是合作社社员，每个农户平均要参加4~5个合作社的情况相比，有着天壤之别。为农产品进入市场的瓶颈，而且农民在市场上处于一种被动接受交易商定价的地位，使他们的收入只能农民组织化程度低是影响农民收入的一个重要原因。

（二）农业产业化政策的提出

农业产业化的概念，最早是由山东省潍坊市于1993年初提出来的。当时，针对全国农产品市场不断提高的局面，山东省潍坊市提出了农业产业化发展的思路，并对农业产业化作出了24个字的解释，即“靠龙头带动，发展规模经营”。当年7月，《农民日报》对潍坊的农业产业化发展经验进行了首次报道。

1995年12月，《人民日报》对潍坊的农业产业化经验进行了大篇幅报道，并配发长篇社论。按照《产业化就是“以国内外市场为导向，以提高经济效益为中心，对当地农业的支柱产业和主导产品实行区域营、社会化服务、企业化管理，把产供销、贸工农、经科教紧密结合起来，形成‘一条龙’的经营体制”。

流行，并得到中央的肯定和重视。

2000年10月，中共中央关于“十五”计划的建议中，提出“要把农业产业化经营作为推进农业现代化的分工和销售等企业带动农户进入市场，形成利益共享、风险共担的组织形式和经营机制”。同年11月，农业工作会议。2001年元月，《中共中央、国务院关于做好2001年农业和农村工作的意见》再次强调：“各级政府对农业产业化经营的扶持和引导。”

按照中央的精神和部署，中央财政、金融等部门和各级政府都加强了对农业产业化发展项目的支持。排农业产业化扶持资金8亿元，国债技改贴息项目中安排农业产业化国家重点龙头企业项目22个，项目；龙头企业扶持贷款227亿元，并将资产超过亿元的1000多家龙头企业纳入农行的重点支持范围。

与此同时，各地也纷纷通过力量整合，把各方面筹集的支农资金、扶贫资金、国债资金、专项贷款设。其中，仅四川省就安排了3429万元财政扶持资金，重点用于产业化项目招商和贴息。江苏省采取多其中财政投入11亿元，金融机构贷款112亿元，农村集体经济组织投资8亿元，城乡法人投资34亿元，个元，为农业产业化发展注入了强大的动力。

二、农业产业化发展态势及其对农民收入的影响

（一）农业产业化的组织类型和利益结合关系

根据各地的报道和有关案例综合分析，近年来我国农业产业化经营的主要组织类型大体可以分为五地+农户”、“公司（龙头企业）+农户”、“协会（合作社）+农户”、“中介+农户”。

1.“市场+农户”模式及其利益结合关系

“市场+农户”模式中的“市场”，并非一般所指的广义市场，而是指具体从事商品交换的场地，是狭地或集散地的农村社区集体利用其公用土地建立起来的场地设施，目的是利用市场集散商品的效应，为所，也为村组集体建立一个出租摊位和收取管理费的创收窗口。在这种模式中，农户与市场之间通常不户只是作为各自独立的客户参与市场交易活动，市场带给当地农户的经济效益主要源自市场的客户集聚

2.“基地+农户”模式及其利益结合关系

“基地+农户”模式中的基地，又有三种类型。

一种是国家和地方政府建立的商品生产基地。这种基地，往往伴有强制性的生产和定购任务，国家与农户之间签有生产、定购协议，通常对农户生产的有关农产品实行保证价收购。

另一种是公司、龙头企业建立的基地。这种基地又有两种经营方式。第一种是雇工经营方式，即公当地农民从事生产。按照这种经营方式，农民主要是通过基地打工获取劳务收入。第二种是“反租倒过租用农户的承包土地建立生产基地，再通过发包的方式让部分农户按照公司或龙头企业的技术要求进的土地承包户一般可以获得不低于自己耕种收入的租金报酬。新承包户可以获得专业化、规模化生产基

还有一种是公司或龙头企业通过村组社区或直接通过与农户签约建立的基地。这种基地，通常由公畜、种禽、饲料、肥料、农药、病虫害防治服务，对产成品实行合同或订单收购，事后结算。按照这种产技能，获得较稳定的产中服务和产品销售收入。

3.“公司+农户”模式及其利益结合关系

“公司+农户”模式中的公司，按照龙头企业资产属性的不同，大体上有5种类型，即国有企业、集份制企业（包括中外合资企业和国有、集体、私人、外资参股的混合所有制企业）。

公司与农户的利益结合方式，按其制度安排的不同，大体上有4种类型：一种是“互惠契约”关系，一场交易”关系，还有一种是如前所述的“租地—雇工经营”或“土地反租倒包”关系。

其中，所谓“互惠契约”关系，就是上面所说的，公司与农户之间直接签订互惠契约，规定公司向农务，承诺产后回收部分或全部产品，有的还规定公司给与某种价格保证，农户则要严格按照公司的要求供全部或规定数量的合格产品。

所谓“出资参股”，往往是在建立前述互惠关系的基础上，公司再吸收农户参股，使农户成为公司的红。

所谓“市场交易关系”，通常是公司通过社区乡、村、组集体组织农民建立生产基地，但公司与农户活动都按市场规则进行。最后两种关系，实际上就是前面所说的公司办基地的模式。

4.“协会+农户”模式及其利益结合关系

协会和合作社是两种性质不同的组织。

前者是一种非企业团体，通常是由基层政府中的农业技术部门（所谓“七站八所”）、农村技术员、来，以从事技术推广和交流、为农民培训专业化生产技能为初衷，后来逐渐发展到提供专用生产资料、活动。由于协会的组织方式比较松散，因此一般情况下，协会主要靠收取培训费、教材费、从事专用生等来创收。农户则主要通过学习专业技能和某些特色农产品生产来增加收入。

合作社是一种企业组织，目前国内的多数合作社是由地方政府、社区集体、原供销合作社组建起来而来，还有少数是由一些合作社倡导者、国际组织以及农民自己组织起来的。合作社与专业协会的最大经营机构，它的主要宗旨就是为其社员加工、销售农产品，购买农业生产资料。在农产品交易中，从事外的第三方地位，而从事生产、商品经营活动的合作社，在农产品交易中属于交易双方的当事人之一。合作社出资人的主体是通过合作社进行交易的农产品生产者，合作社是他们的自我服务企业。农户参加产品，共同购买生产资料以外，通常还能从合作社得到股金分红和交易利润返还（惠顾额返还），这样在了农民手里。

5.“中介+农户”模式及其利益结合关系

所谓“中介”，主要是指那些为交易双方提供居间服务的个人和经营组织。目前，在国内农产品市场的中介，主要是一些熟悉销售渠道、掌握较多客户资源的专业大户和运销大户。他们往往在从事自有的货源，联系外地客户，帮助双方达成交易，从中收取一定比例的中介费，有的还为双方提供库存、运成一定规模的专业化生产地区来说，起到了疏通产品销售渠道，促进当地农业商品化生产发展的作用，临的市场进入门槛，减少了自销风险带来的损失，相对稳定了他们的收入。

（二）农业产业化的总体发展状况及其对农民收入的影响

根据农业部产业化办公室统计，截至2002年底，全国共有各类农业产业化组织9万多个，比2000年1户，占到全国农户总数的30%。其中，国家级重点龙头企业有372家，平均每家的固定资产为2.5亿元，农户7.6万户。省级重点龙头企业达到1839家，其他龙头企业2万多家，形成了以国家级龙头企业为核心个小型龙头企业为基础的农业产业化企业群。与此同时，2002年全国采取协议收购方式的农产品订单所占当年全国农业播种总面积的14%，其中近一半是由龙头企业下达的。

关于农业产业化发展究竟给农民收入带来了什么样的影响，迄今为止，并没有进行过大规模的详细

型案例调查、一些龙头企业的汇报和政府有关部门的经验总结材料，所列举的农户增收情况不足为据。程度提高和农产品市场一体化程度提高的情况，来间接反映农民收入情况的改善。

表5显示，与1995年相比，2000年全国的农业商品化程度有了显著提高，1995年全国农业商品化平均高到48.76%。其中青海、甘肃、湖南、西藏的农业商品化程度提高较快，但也有部分省区不升反降，贵州的下降幅度较大。根据计算，各地农村居民销售农产品现金收入的离差系数，1995年为0.58，2000年销售农产品的现金收入水平提高的同时，差距进一步扩大。

表7显示，玉米、苹果和橘子三种农产品的市场地区差价也有了明显缩小，其中玉米的地区价格离差率下降到0.11；苹果的地区价格离差系数，1995年是3.04，2002年下降到0.17。这说明，上述农产品的市场——由于国家物价部门的统计数据各年度取样不同，致使有关数字的可比性不足，尤其是苹果的价格取样，1995年每斤596元，而2002年的数字空缺，使得前后两组离差系数的可比性大大降低。但有一点可以肯定，即江苏的苹果每50公斤49.48元，即使把2002年江苏苹果的价格浮动范围估计为1997年水平上浮100%，全国各主产地的苹果价格也低于1995年水平。这种情况还可以用橘子的情况加以佐证。1995年，全国5个样本省橘子价格的离差系数为1.33，两者相比，说明国内橘子市场的一体化程度也有了比较明显的提高。

全国农产品的商品率和市场一体化程度的提高，无疑对于提高农民收入有着明显的作用。农业产业化、营销链条延长，对于稳定农产品销售渠道，提高农业商品化程度，增加农民收入，也有着无可辩驳的积极作用，农业产业化带来的农产品增值效益，大部分被龙头企业截留，较少惠及农产品生产者，这仍然是农业产业化发展与农民组织创新存在的问题和建议。

尽管在过去几年里，全国农业产业化发展取得了明显成效，其中龙头企业的数量和农户的覆盖面有业化发展促进农户收入增长的估计不能太乐观。

首先，据有关方面调查统计，截至2000年，在全国各类农业产业化组织中，龙头企业带动型约占41%；其他类型约占14%。由此可见，目前我国的农业产业化组织方式是以龙头企业带动型为主。从发展趋势看，龙头企业带动型比例有所下降，合作组织带动型比例有所上升，但总的格局并没有发生转折。

其次，从农业产业化组织与农户的利益结合关系看，截至2000年，采取签订合同契约方式的比例约占14%，采取股份合作制方式的约占13%，采取其他结合方式的约占24%。由此可见，大部分龙头企业与农户是契约合同型，而非出资入股型。虽然从1996年以来的发展趋势看，采取合同契约方式的比例有所下降，但总的格局并没有发生具有转折意义的改变。而且在合同契约方式中，实行保证价和保底收购。

上述数字表明，在目前我国农业产业化发展中，龙头企业占据着主导地位，而农民组织和分散的农户难以保障广大农民的增收利益。这一判断从一些案例资料中也可以得到佐证。

据全国农业产业化工作会议的一份交流材料介绍，全国最大的500家龙头企业之一，广东温氏食品集团，1999年共获利1.7亿元，平均每户可达14000多元。但这一数字来源于龙头企业自己的估计，是否确实可靠，难以做出客观判断。按照公司自己的材料介绍，他们实行的收益分配方法是：公司年利润用于股票分红，10%用于职工福利开支。在股票分红中，8%用于现金分红，32%只增值不分红。又根据温氏集团的股本结构是：参与创业的四大家族所持股份在集团股份中所占比例高达70%，职工股不足30%。在这样一个龙头企业带动型的产业化模式中，农民的得益仅限于公司为其设定的成本与收购价格的差价的，农户并没有选择权。实际上，这个差价也就是除去物质成本以后，农户养鸡的劳务收入，并没有额外增收。主要源于依附龙头企业以后，随着商品性生产规模的扩大所增加的劳务收入，而不是分享产业链延伸带来的增收效益。

然而，在市场决定一切的前提下，这种依附于龙头企业的商品性生产规模扩大带给农民的增收效益问题。近年来，各地农民和龙头企业之间的毁约事件时有发生，这就说明“公司+农户”关系的不稳定。

与之相对照的一个案例，是浙江省温岭市箬横西瓜合作社。这个合作社成立于2001年7月，主要经营西瓜生产和塑料薄膜。目前本社拥有正式社员129户，在6个省建立西瓜生产基地6个，总面积13100亩，联结农户建立了销售网点，带动温岭市沿海8万亩西瓜产业带的形成，2002年8月被农业部列为全国试点。这则是：按照社员的西瓜生产规模和产品销售量设置股权，合作社经营成本按股（也即按销售量）分摊，风险基金以后，按交易额比例返还。2002年，合作社销售总收入3650万元，除去生产、销售成本，利润净风险基金共计29万元，向社员返利363万元。返还社员的利润占到利润总额的92%。尽管合作社的利润归社员，但至少是合作社内部的所有社员共同分享了销售利润，这种情况，显然比“公司+农户”带给农民的靠。