

袁媛,袁永明,陆建飞. 江苏省宝应县、句容市有机农业发展模式对比[J]. 江苏农业科学,2015,43(4):439-443.

doi:10.15889/j.issn.1002-1302.2015.04.151

江苏省宝应县、句容市有机农业发展模式对比

袁媛¹,袁永明¹,陆建飞²

(1. 中国水产科学研究院淡水渔业研究中心/农业部淡水渔业和种质资源利用重点实验室,江苏无锡 214081;

2. 扬州大学农学院,江苏扬州 225009)

摘要:以江苏省宝应县湖西岛有机农场有限公司、句容市戴庄村有机农业专业合作社作为个案,对其近年来发展有机农业的生产实践、运作机制进行剖析,比较了两地有机农业发展的异同点,并对两地有机农业的经营组织模式进行SWOT分析,探索了两地有机农业的推广价值,并针对两地发展有机农业过程中遇到的困难提出解决方案,包括加大政府扶持力度、拓宽有机农产品销售渠道、加大有机农业的宣传培训力度,总结出区域有机农业发展的一般路线图。

关键词:有机农业;发展模式;SWOT分析;江苏省

中图分类号: F323.4 **文献标志码:** A **文章编号:** 1002-1302(2015)04-0439-04

近年来,食品安全事件频发,人们越来越关注食品安全问题,提倡遵循可持续发展原则、完全不用或基本不用人工合成的肥料、农药、生产调节剂、畜禽饲料添加剂的有机农业越来越受到消费者推崇^[1]。宝应县、句容市是江苏省有机农业发展较快的地区,宝应县被评为全国首家有机食品基地示范县,句容市茅山有机农业示范基地被评为国家级有机食品生产基地。本研究对宝应县、句容市两地有机农业产业进行系统调研,详细分析了两地有机农业发展的主要模式、发展经验,提出促进有机农业发展的对策,旨在为促进江苏省有机农业发展提供依据。

1 宝应县、句容市有机农业发展现状

1.1 宝应县湖西岛有机农场有限公司发展概况

宝应县湖西岛有机农场有限公司位于宝应湖中湖心岛,毗邻宝应湖国家湿地生态保护区,现有土地面积428.8 hm²,其中有机种植面积319.26 hm²。公司下设4个分场种植有机水稻,一、二分场由湖西岛有机农场承包,种植有机稻米,三分场以土地股份专业合作社的模式进行管理,四分场利用2 hm²土地进行种子繁育,以便节约来年生产成本。主要采用稻鸭共作、双膜育秧、人工除草、施用有机肥等生产方式,充分利用土地空间与轮作时间,实施有机麻鸭、有机水产品、生态猪综合配套饲养工程。农场的主要产品包括湖西岛牌有机大米、有机糙米,手工酿造有机香醋、手工酿造有机晾晒酱油等,产品已经通过中绿华夏 COFCC 有机认证、欧盟 ECOCERT 有机认证、美国 NOP 有机认证、日本 JAS 有机认证,是国家质监局组织抽检通过的首批有机食品质量合格单位。宝应县湖西岛有机农场有限公司是宝应县政府招商引资而来,外来资本

如何有效利用当地的自然资源、人力资源等发展有机农业,采用怎样的模式进行运作,是笔者研究的核心内容。该公司制定了统一的有机稻米种植标准,各分场按照公司规定进行标准化生产,在水稻病虫害的高发期,公司加强对各分场生产环节的监督,坚决杜绝偷施农药、化肥行为,一经发现,公司将采取相应的惩罚措施,不收购该地块生产的稻米。各分场使用的水稻品种都是在高产优质栽培条件下选育出来的,目前尚没有选用专门的有机功能稻。有机稻总成本为28 500~30 000元/hm²,产量为3 750~4 500 kg/hm²,出米率达65%(表1)。

表1 江苏省宝应县湖西岛有机农场有限公司生产投入情况

指标	费用(元/hm ²)
土地流转租金	7 500~9 000
有机肥料费用	3 750
生物农药费用	7 500
种子费用	600
机插秧费用	2 550~2 700
收割费用	1 200
加工包装	375~600
雇工工资	6 000

由表1可见,除去固定成本外,农场投入的可变生产成本较高,有机生产外部投入品过多。通过访谈得知:只有当有机水稻收购价是普通水稻收购价2.4倍且有机稻米定价不低于12元/kg时,才能保本。有机稻米要经过具备有机认证资质的专用生产线脱壳、打磨、抛光以及多达5道以上的精选才能进行包装。有机稻米统一先行送到宝应县绿色食品办公室进行质量检测,按照有机产品的标准对百种农药残留进行严格检测,并送至国家食品质量监督检验中心进行营养成分检测。目前该公司有机农产品销售渠道主要有3条:通过机关企事业单位团购进行销售,在熟人社会依靠关系销售仅占较小比例;进入北京市、上海市等大城市的高档农产品超市进行销售,普通袋装有机大米售价为16元/kg,罐装有机大米为40元/kg;依托富原集团网站、公司网站等电子商务平台,搭建宝应县有机水稻网上交易平台,进行有机农产品网络平台销售。调研发现,公司有机农产品销售情况不太理想,每年都会积压一定数量的有机稻米,销售难题亟待解决。

收稿日期:2014-06-03

基金项目:现代农业产业技术体系建设专项(编号:CARS-49)。

作者简介:袁媛(1986—),女,山东肥城人,硕士,研究实习员,研究方向为渔业经济与渔业信息技术。E-mail:yuanyan@ffrc.cn。

通信作者:袁永明,研究员,研究方向为渔业经济与信息技术。

E-mail:yuan@ffrc.cn。

1.2 经营组织模式

有机农产品生产存在单位面积需要分摊的管理成本高、有机认证费用高、信息搜寻成本高以及信息不对称等问题,分散的小农户生产存在生产规模小、投入成本高、缺乏市场开拓能力等问题^[2]。因此,必须通过某种经营组织模式将农户联合起来,实现农户小生产与有机产品大市场有效对接,提高有机农业生产效率,创造规模经济效益。公司的一、二分场采用的是“企业基地一体化”模式发展有机农业,但是该模式存在基地管理人员工作积极性不高、劳动力组织不力、农户“搭便车”行为等问题。为了克服企业基地一体化模式的缺点,2011 年起,公司决定将三分场以土地股份专业合作社的模式进行运行。在当地村支部书记牵头下,成立了有机稻种植农民专业合作社,合作社的运行原则是利益均沾、风险共担,以最终的粮食产量为唯一准则进行利益分配,并按产量效益进行核算,通过有效监督并采用适度奖励的形式,杜绝农户为了提高产量而发生偷施农药化肥现象,实现农企互利共赢,提高农民生产积极性。合作社内部分为 8 个生产组,每组选择 1 个比较有责任心的人当组长,统一进行行政管理、田间管理,组和组之间进行对比,实行组长完全负责制,组长的工资业绩与产量完全挂钩。社员的工资与利益来自于最终的产量,粮食收下来之后依据各自的岗位职责以及贡献进行分配。合作社与公司签订收购合同,并按照公司的要求统一提供品种、农资、技术服务,组织农户生产有机稻米,形成“公司+有机农业合作社+农户”的经营组织模式进行生产,合作社在公司与农户之间充当中介组织,只负责有机生产环节,公司按照 4 500 kg/hm² 的产量收购有机稻米,实际产量减去 4 500 kg/hm² 保底产量后的收益即为合作社利润。相对于企业基地一体化的模式,合作社管理更加直接深入,监督更加严格,有效减少了小农户机会主义行为(图 1)。

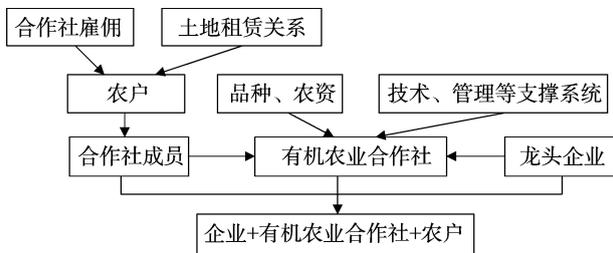


图1 “企业+有机农业合作社+农户”模式

1.3 句容市戴庄有机农业专业合作社发展概况

1.3.1 有机生产情况

戴庄村位于茅山丘陵有机农业圈的核心地带,交通便捷,生态环境优良。2002 年年初,江苏丘陵地区镇江农业科学研究所原所长赵亚夫在戴庄村进行了有机农业试点试验,取得了成功。2006 年,在赵亚夫的协助下,戴庄村成立了有机农业专业合作社。该合作社的特色是在基层党组织的领导下,坚持家庭承包经营制度。优越的生态环境+先进的有机生产理念+村党支部的领导+强有力的科技支撑+开拓市场的渠道+风险承担能力+渴望致富的农民促成了戴庄村有机农业专业合作社的发展壮大。目前全村有机农业面积达 268 hm²,其中有机水稻 200 hm²,有机果树 33 hm²,放养鸡、鹅共计 1.5 万羽,羊 500 只^[3]。合作社种植的有机稻品种是从日本引进的越光稻原种,保证了戴庄村有机越光大

米的优良品质。经过 8 年反复试验,戴庄村发明了“能量平衡种田法”:在水田中,有机水稻套播红花草、黑麦草,秋冬春季养鹅 1 500 羽/hm²;在岗坡地,有机桃套播黑麦草等,同时养鸡、鹅。通过土著菌的消化,将绿肥、畜禽粪便转化为有机肥、除草剂,将稻田产生的秸秆送到秸秆炭加工厂,产出秸秆炭、秸秆醋,作为有机稻田除虫的生物农药。有机稻田所需的有机肥、除草剂、防虫药全部实现了自给自足,土地能量实现了动态收支平衡。目前戴庄村有机农业生产成本约 11 250 元/hm²,产量约 3 750 kg/hm²,出米率 65%。农户除获得 9 000 kg/hm² 的保底价(按当年普通稻米的收购价)外,种植红花草政府补贴 4 500 元/hm²,有机水稻毛收入约 45 000 元/hm²,净利润约 21 000 元/hm²,种植普通水稻净利润为 9 000~10 500 元/hm²(表 2)。

表 2 戴庄有机农业合作社生产投入

项目	投入金额(元/hm ²)
50 kg 糠,50 kg 饼	3 000
翻耕费用	1 050
人工插秧费用	900
收割费用	825
加工费用	2 250
晒谷、烘干、运输、包装费用	3 000

由表 2 可见,相对湖西岛有机农场的有机水稻生产投入成本,戴庄有机农业合作社有机水稻生产性投入费用并不高,生产环节中生产资料投入仅占总投入的 27%,人工费用占总投入的 25%,加工、流通费用占总投入的 48%。合作社投资 500 万元建立了有机大米加工厂,与加工厂配套的秸秆炭醋厂可以将稻田秸秆回收再利用,通过高新技术生产秸秆炭、秸秆醋。秸秆炭可以当作有机肥料继续还田,秸秆醋可以当作有机农药使用,进一步节省生产成本。在科技支撑方面,江苏丘陵地区镇江农业科学研究所(以下简称镇江农科所)的科技专家赵亚夫、刘伟忠、刘亚柏长期驻点戴庄村,全权负责有机品种的引进与提供,并制订有机水稻、有机桃、有机草莓等有机栽培技术规程,深入田间对社员进行指导,组织社员实行标准化栽培生产并帮助销售有机农产品。2007 年合作社生产的有机稻米、有机桃拿到了国内中绿华夏有机认证证书。合作社为有机农产品注册了“野山小村”品牌,全村种植的有机越光稻全部由合作社销售,合作社同时代销部分有机桃、有机家禽。目前合作社有机农产品主要有 3 条销售途径:一是直销:(1)企事业单位团购;(2)直销店、专营店销售;(3)戴庄村有机农业朋友会消化;(4)外地经销商代销,经销商可以使用“野山小村”品牌或者使用自己的品牌。合作社通过直销方式可以降低中间环节的流通成本,获得较高的销售利润,同时也降低了消费者的搜寻成本,最重要的是建立起供需双方的信任感,达到和消费者互利共赢。二是专卖店与专柜:(1)和句容市各优质农产品合作社抱团合作,通过赵亚夫农产品合作联社进行销售;(2)优质农产品专卖店设专柜销售,如在茅山人家、便民超市、福江特产等开设专柜。三是网络与电话销售:(1)戴庄有机农业合作社注册了戴庄有机农业网站,与金山网、江苏农商网等重要农业网站实现了合作链接;(2)合作社利用 114 电话订购平台方便市民购买有机农产品,戴庄村村民自家的电话上还设置了宣传戴庄有机农产品

的彩铃系统。

1.3.2 经营组织模式 戴庄村共分为6个片,由片长牵头开展合作社各项活动。合作社实行1户1票制,通过民主选举实现党总支对合作社的领导。合作社内部实行“六个统一”:统一规划生产布局、统一进行技术培训、统一标准化生产技术规程、统一供应农资、统一“野山小村”品牌、统一组织产品销售,每年销售利润提取15%~20%的公积金后进行二次分配,建立了利益共享、风险共担的利益联接机制,实现合作社“民办、民管、民受益”。合作社重大事宜由理事会一起商讨决定,监事会对财务、二次分配进行监督,合作社承担生产、销售风险。按照社员种植667 m²有机水稻入1股的标准,股本金300元/股,分3年交纳,在二次分配中扣除。合作社为社员免费提供生产资料,组织机收等田间机械作业,有机农产品的加工销售等过程中发生费用均在归还销售利润时与社员结算,并在合作社的社员证上记录好每年的销售量、分配所得、股本金、公积金数额。为了防止农户偷施化肥,合作社采用了报酬不与产量挂钩的办法,除了保底价外,按各户有机产品销售量进行二次分配,二次分配后平均收益达到4500元/hm²。合作社在年终表彰大会上对高产户进行少量物质奖励,对于低产户在保底价中扣除10%的利润,低于平均产量30%~40%的农户要进行适当惩罚。戴庄有机农业专业合作社经营模式见图2。

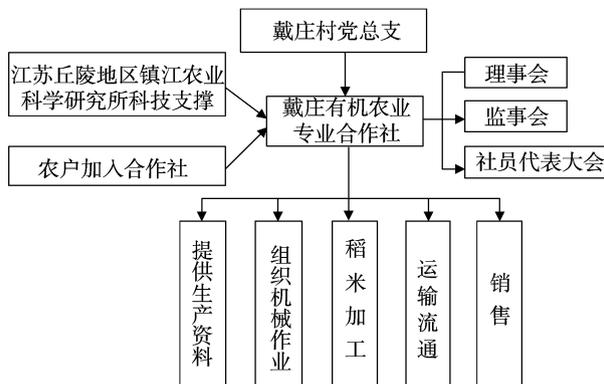


图2 戴庄村有机农业专业合作社经营模式

2 宝应县、句容市有机农业发展模式比较分析

2.1 相同点

宝应县、句容市两地均拥有良好的自然生态环境,大气环境、水质均达到国家一级标准,土壤有机质含量高,区内无工业污染,物种资源丰富,自然资源条件适宜发展有机农业。当地政府均将发展有机农业作为主导产业,积极与科研院所合作做好科学发展规划,给予相应的项目倾斜、资金扶持,且支持力度较大。遇到销售难题,品牌认可度低。在熟人社会,主要靠人情关系进行团购的营销方式难以长期维系,且目前国内有机食品市场不规范,两地的有机农产品地域品牌知名度不高,往往不能实现优质优价销售,在国内有机农产品市场占有率较低。

2.2 不同点

2.2.1 发展模式不同 宝应县有机农业的发展模式是“自上而下”的主导模式:政府通过引进外来资本进行有机生产,采用“企业基地一体化”“企业+合作社+农户”的经营组织

模式,公司节省了交易费用、搜寻成本,合作社增强了营利能力,公司、合作社获得价值链中较大的收益,农民作为产业工人为公司打工,只能获得价值链中较少的收益。戴庄村有机农业的发展模式是“自下而上”的主导模式:通过发展有机农业专业合作社,发挥为社员服务的功能,将分散的小农户联合起来,在科研人员的技术支持下进行有机种养生产活动,采取家庭承包经营方式,可以有效调动农户进行有机生产的积极性。以下对这2种不同的产业化经营模式进行SWOT分析。

2.2.1.1 优势分析

(1)“龙头企业+合作社+农户”模式的优势。宝应县政府通过引进社会资本,有利于将自然资源共管中各方的力量整合起来,有利于实现多方共同参与资源管理、共同协商达成共识、共同承担相关责任^[4]。对龙头企业而言,管理上省时省力,降低了企业的交易成本,减少了经营风险;对合作社而言,合作社得到龙头企业在资金、市场信息等方面的支持,代表农户和企业进行谈判并签订契约,有利于提高企业与农户之间的契约履约率^[5]。合作社不仅为社员提供产前、产中、产后技术指导与服务,还提供利益共享、风险共担的利益联结机制,降低了农户单独生产的风险。对分散的农户而言,通过当地能人组建合作社,可以有效地将分散的农户组织起来,提高小农户的组织化程度,农户与合作社建立的契约关系规范并约束了农户违规生产行为的机会主义倾向,既保证了有机农产品的质量,又节约了市场交易费用^[6]。

(2)“有机农业专业合作社”模式的优势。戴庄村有机农业专业合作社是基层党组织直接领导下的社区型、综合型农民专业合作社,合作社可通过党支部了解政策、争取项目,获得政府在资金、项目、人才等方面的支持,有效降低合作社的搜寻成本^[7]。合作社通过有效收集、分析市场信息,帮助农民安排生产并组织销售,减少了农户分散经营的盲目性,维护了广大农户的利益。合作社通过产、供、销一体化经营,并按合作制度的收益分配机制返回给农民,通过获取规模效益增加“合作剩余”,真正做到从农户利益出发,提高农民收入^[8]。

2.2.1.2 劣势分析

(1)“龙头企业+合作社”模式的劣势。目前有机稻种植农民合作社规模小、覆盖面窄、社员较少,合作社的带动能力弱。合作社功能、制度尚不健全,仅组织农户进行生产,农户为合作社打工,大部分收益由合作社的组织者获得。由于是按照产量进行二次分配,容易造成农户机会主义行为,若监管不力会给企业的信誉造成一定损害。合作社承担的风险较大,面临着公司违约不收购或不按照保护价收购的风险,在有机水稻市场行情好的时候,还存在农户集体违约的风险^[9]。

(2)“有机农业专业合作社”模式的劣势。戴庄村合作社是农村社区型的集体经济组织,目前在政府扶持下发展势头良好,对政府扶持力度依赖较大,通过对农户访谈发现,大部分合作社社员的主人翁意识比较薄弱,基本全部寄希望于政府给予补贴并帮忙销售,缺乏主动开拓市场的意识,给合作社的销售造成了一定的压力。合作社制度成本较高,包括监督田间管理、产品质量考核以及事后机会主义行为等问题,当今农业发展讲究规模经济、专业化,小规模依靠政府扶持的农业合作社难以适应激烈的市场竞争^[10]。

2.2.1.3 发展机遇分析 随着人们对食品安全的关注,吃得

健康成为头等大事。人们开始追求有机食品,持有有机理念的人越来越多,国内有机食品市场处于快速发展阶段。随着高消费群体的扩大,有机农业的发展前景广阔。由于有机产品的利润空间大,宝应县湖西岛有机农场有限公司发展前景良好。戴庄村有机农产品逐渐为广大消费者所接受,渐渐形成固定的客户群,在周边有机农产品市场占有一定的份额,有机农产品市场发展前景良好。

2.2.1.4 发展挑战分析 目前国内有机食品市场不够规范,有机食品市场鱼龙混杂,有机食品销售存在着“信任危机”,消费者对有机食品持怀疑态度,严重影响了有机食品市场的健康发展。国外有机食品高调进入中国,迅速占领中国有机食品高端市场,使中国有机食品市场竞争格外激烈。

(1)宝应县湖西岛有机农场有限公司发展挑战分析。农场的有机农产品生产成本高、产量低,基本依靠外部投入品进行有机种植,有机稻米的生产技术水平需进一步提高。目前公司发展面临的最主要问题是有机稻米销售问题,销售成本高,销售渠道少。因为南北方水稻口感存在差异,尚未形成一定的品牌效应等问题,公司有机稻米在北方的市场认可度低,市场开拓遇到一定困难。

(2)戴庄村有机农业专业合作社发展挑战分析。合作社发展缺乏资金,大部分靠财政支持。近几年,由于加工厂的贷款问题及用电成本太高,团购单位没有及时付款等问题,造成合作社资金回笼较慢。由于缺乏资金,部分田块基础设施建设不健全,限制了有机农业的规模化进程。随着有机种植规模的扩大,产量的提高,目前稻米销售方面存在没有足够的营销人员、没有找到长期合作伙伴等问题,如何实现有机农产品的优质优价销售至关重要。

2.2.2 发展道路不同 宝应县是在政府主导下,通过引进外来资本发展有机农业,解决了有机农业长期发展需要强有力的资金保障问题。宝应县尚缺乏精通有机农业知识的专业科研人员,科技支撑力度较为薄弱。戴庄村是在基层党支部领导下,与合作社共建进行有机农业种养经营活动,戴庄村有机农业的迅速发展得益于农业科技专家赵亚夫以及镇江农科所强有力的科技支撑,科技人员通过学习日本经验并结合戴庄实践,形成了一整套有机种养标准体系,建立了村的有机农业生态循环系统,既节省了生产资料投入成本,又提高了生产效率。

2.2.3 发展阶段不同 宝应县有机农业发展尚处于形成期,有机种养生产仍需要大量的外部投入品,目前尚没有专业的有机产品加工厂,有机农产品仍处于市场开发阶段。由于销售的主体渠道不同,宝应县的有机农产品取得了4国有机认证,便于走向有机农产品大市场。戴庄村有机农业的发展处于成长期,目前戴庄村有机农业发展已经形成完整的生产、加工、流通、销售产业链,产业规模呈不断上升趋势,戴庄村有机农产品在当地及周边地区具有一定的市场占有率、品牌知名度。由于目前主要销售渠道是团购,暂时没有申请国外有机认证的计划。

2.3 推广价值

宝应县湖西岛有机农场有限公司实力雄厚,经营规模较大,便于进行有机农业专业化、标准化、规模化生产,可以提高有机农业生产经营效率,从而获得较高的经济效益。通过采用“公司+合作社+农户”的产业化经营组织模式,公司提供资

金保障并开拓销售渠道,合作社组织农户进行标准化生产,农户为合作社打工,三方各取所需。若地方可以引进工商资本发展有机农业,这种模式值得推广,但是要满足2个基本条件:一是土地易于流转;二是有强有力的龙头企业进行运作。戴庄村模式是依靠基层党组织成立专业合作社发展有机农业,通过搞试点示范并辐射带动,逐步将发展有机农业推进到整村,进而推广到周围村落。基层党组织领导下的合作社在资源整合的基础上,农户作为合作社的中坚力量,成了最大受益者。戴庄村通过发展有机农业“以农富农”,促进农民增收、农业发展,是新农村建设的一项创新举措,戴庄村的创新型合作思路有着很高的推广价值、很低的推广门槛,在没有大资本进驻的地方,“戴庄模式”是一种适宜推广的有机农业发展方式。

3 结论

目前宝应县、句容市两地有机农业发展皆面临缺乏强有力的政策扶持、发展资金匮乏、市场开拓遭遇困难、消费者对有机农产品品牌缺乏辨识度等问题。针对这些问题,笔者提出以下对策。

3.1 加大扶持力度

国内的有机农产品市场尚处于发展的初级阶段,政府应对其进行必要的扶持、引导。政府应重点扶持有机生产基地基础设施建设、技术研发、产品认证、市场开发等,为有机农业产业发展提供宽松的政策环境。政府对有机生产经营者进行适当的补贴,减轻生产者的成本与市场压力,确保生产者的利益,提高生产者积极性。要重点对有机生产企业采用全程跟踪、不定期抽查的方式,随时对有机生产基地的生态环境、农事记录、生产资料投入、收获、贮藏、销售等环节进行监督,严格保障有机农产品质量安全,对不符合有机农产品标准的操作行为要加大处罚力度,做到真正意义上的有机种养。

3.2 拓宽有机农产品销售渠道

有机农业的定位是高端消费市场,通过进入高档社区、高档商品超市等方式,采用“高端农产品+高端消费者”的销售模式,在高档小区做宣传促销、销售有机大米的同时,附赠公司有机种养全过程的碟片等方式,宣传有机生活理念,从而获得高端消费者的信任。两地应积极面向全国广泛寻求合作伙伴,加速建立覆盖全国的品牌营销网络,多渠道销售有机农产品。除了传统的销售方式外,应与时俱进利用电商平台实施有机农产品的网络销售。

3.3 增强宣传推广力度

加大宣传力度,增强政策制定者对发展有机农业重要性的认识。有机生产经营企业或合作社要加强与媒体合作,宣传有机生活理念,增强消费者对有机农产品的消费信心。除此之外,有机生产企业还要积极参与国内外举办的有机农产品博览会、推介会、招商会等有机农产品展销推介活动,树立地域有机农产品的品牌形象,扩大市场影响力。要不断完善有机农业生产管理模式,兼顾有机农业投入经营主体、农户双方的利益,建立有机农产品销售诚信机制,使有机生产管理规范化,确保有机产品质量。区域有机农业发展的一般路线见图3,即以“龙头企业+农民专业合作社+农户”的产业化经营组织模式为核心,在政策支持、资本投入、科技支撑、社会宣传下,共同推进区域有机农业产业的发展。

邱楚翘,彭媛媛,周月书,等. 农业产业化背景下的农户融资行为及影响因素——基于江苏泰州与南通农户的调查[J]. 江苏农业科学,2015,43(4):443-446. doi:10.15889/j.issn.1002-1302.2015.04.152

农业产业化背景下的农户融资行为及影响因素

——基于江苏泰州与南通农户的调查

邱楚翘, 彭媛媛, 周月书, 王丽颖

(1. 南京农业大学金融学院, 江苏南京 210095; 2. 南京农业大学江苏农村金融发展研究中心, 江苏南京 210095)

摘要:以江苏省泰州与南通2地参与到产业化中的水产养殖户为调查对象,调查分析养殖户的资金需求现状、融资需求意愿、融资行为影响因素以及融资满足程度,运用 Binary Logistic 模型实证分析影响养殖户融资行为的因素。分析结果表明,年龄相对较小、受教育程度高、参与养殖活动家庭成员多的养殖户,越倾向外部融资;同时年产量和能承受的利率越高的养殖户,也越有可能进行外部融资。针对农户融资需求难以满足及与金融机构信息不对称的问题,农村金融机构应简化借款手续,并针对产业化下农户的特点进行产品创新,提高农户借款的可获得性和灵活性,政府应促成建立“公司+农户+金融机构”的机制,加强对农业产业化龙头企业资金支持力度。

关键词:农业产业化;农户;融资行为; Binary Logistic 模型

中图分类号: F304.4 **文献标志码:** A **文章编号:** 1002-1302(2015)04-0443-04

国务院2012年10号文件《国务院关于支持农业产业化龙头企业发展的意见》中明确指出,农业产业化是我国农业经营体制机制的创新,是现代农业发展的方向。2013年1月31日,中央一号文件指出:我国应着力构建集约化、专业化、

组织化、社会化相结合的新型农业经营体系,按照规模化、专业化、标准化发展要求,引导农户加快转变农业生产经营方式。文件进一步指出,推动龙头企业与农户建立紧密型利益联结机制,采取保底收购、股份分红、利润返还等方式,让农户更多分享加工销售收益。因此,鼓励农业产业化发展是建立新型农业经营体系的必然要求。而作为农业产业化经营主体之一的农户,面临着制约其生产发展的资金瓶颈问题,农户借贷一直是学术界关注的热点问题,但鲜有针对产业化背景下农户融资行为的研究。基于此,本研究通过对泰州与南通参与农业产业化生产农户的调查,分析农业产业化下农户的融资行为特征及其影响因素,以期为促进农业产业化发展提供依据。

泰州溱潼簕蟹专业养殖合作社是省级产业化龙头企业,年产值1300万元,纯效益达51000元/hm²以上,带动100

收稿日期:2014-06-12

基金项目:江苏省哲学社会科学重点研究基地重大项目(编号:2012JDXM007);南京农业大学“SRT”项目(编号:1327A06);南京农业大学中央高校基本科研业务费人文社会科学研究基金(编号SKCX2014009)。

作者简介:邱楚翘(1993—),女,江苏泰州人,主要从事金融研究。E-mail:qiuchuqiao5@163.com。

通信作者:周月书,博士,教授,硕士生导师,主要从事农村金融和公司金融研究。E-mail:yszhou@njau.edu.cn。

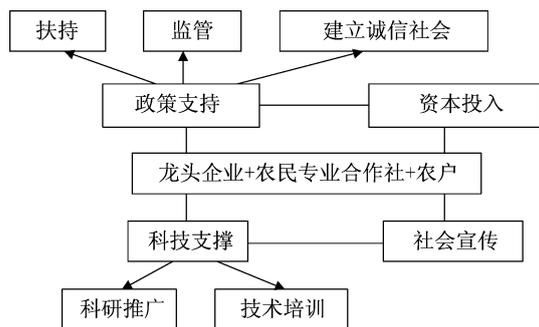


图3 区域有机农业发展的一般路线

参考文献:

[1]杜相革. 有机农业在中国[M]. 北京:中国农业科学技术出版社,2006:21.
[2]张新民. 中国有机农产品市场发展研究[M]. 北京:中国农业出版社,2011:119.

[3]胥爱贵,诸纪录,祝保平,等. 努力探索农村双层经营统与分的最佳结合点——关于句容市戴庄有机农业专业合作社的调研报告[J]. 江苏农村经济,2013(5):24-28.
[4]陈秋红. 社区主导型草地共管模式:成效与机制——基于社会资本视角的分析[J]. 中国农村经济,2011(5):61-71.
[5]徐金海. “公司+农户”经营组织的制度缺陷及其改进思路[J]. 农业经济,2002(12):34-37.
[6]李玉忠. 农业产业化中“公司+中介组织+农户”经营模式探析[J]. 北京农业,2006(12):1-2.
[7]韩国明,王勃. “支部+合作社”模式推广的政策效果分析[J]. 安徽农业科学,2010,38(29):16597-16599,16601.
[8]高海清. 农村合作经济组织的绩效分析[J]. 人民论坛,2010(26):160-161.
[9]李显军. 中国绿色食品产业化发展研究[D]. 北京:中国农业大学,2005.
[10]罗必良. 合约的不稳定与合约治理——以广东东进农牧股份有限公司的土地承租为例[M]//张曙光. 中国制度变迁的案例研究:土地卷. 北京:中国财政经济出版社,2010:221-248.