

廖小静, 易中懿, 徐雪高, 等. 甘薯育苗产业新型农业经营主体培育研究[J]. 江苏农业科学, 2017, 45(23): 330–333.
doi:10.15889/j.issn.1002-1302.2017.23.088

甘薯育苗产业新型农业经营主体培育研究

廖小静, 易中懿, 徐雪高, 汪翔

(江苏省农业科学院农业经济与发展研究所, 江苏南京 210014)

摘要:对山东、河南、河北等地甘薯育苗产业的新型农业经营主体进行调研后发现, 目前甘薯育苗产业的生产主体仍然以小户为主; 新型农业经营主体中家庭农场和合作社发展较快, 通常购买原种种苗进行繁育; 龙头企业则拥有自己的脱毒实验室育苗, 但发展时间较短。甘薯育苗新型农业经营主体面临着包括育苗质量参差不齐、脱毒育苗成本较高、技术水平不高、人才匮乏、销售渠道不稳定以及社会化服务水平低等问题。政府应建立甘薯育苗行业规范, 依托甘薯产业技术研发体系实现科技成果在新型经营主体中的转化, 促进新型农业经营主体实现差异化经营, 带动甘薯产业的良性发展。

关键词:甘薯; 育苗产业; 新型农业经营主体; 发展模式; 培育

中图分类号: F325 **文献标志码:** A **文章编号:** 1002-1302(2017)23-0330-03

甘薯具有抗旱、耐瘠薄的特性, 也是我国重要的农作物之一。甘薯种植促进了高效节水农业的发展, 在农民增收、精准扶贫以及满足都市消费者对绿色健康食品的需求方面发挥了重要作用^[1-2]。随着我国农业发展进入新的阶段, 甘薯产业面临的主要问题是消费者需求结构变化与甘薯产品质量参差不齐的矛盾上, 从育苗环节抓起能够有效缓解这一矛盾。

育苗环节的品种培育与种苗生产离不开新型农业经营主体的发展, 新型农业经营主体的发展能够有效保证育苗的品种和质量。新型农业经营主体是建立在家庭承包经营基础上, 适应市场经济和农业生产力发展要求, 从事专业化、集约化生产经营, 组织化、社会化程度较高的现代农业生产经营组织形式^[3]。新型农业经营主体能够以市场为导向, 从事专业化生产, 优化生产要素配置, 从而实现农业的现代化^[4]。随着人们生活水平的日益提高, 甘薯消费呈现出多元化的需求态势, 甘薯产品的保健功能、加工增值的特征越来越明显, 对于甘薯品质和品种的要求也越来越高。新型农业经营主体在培育优质种苗、实现种苗品种多样化方面具有独特优势, 能够实现育苗的优质、高产, 并有效对接市场需求。

基于新型农业经营主体在甘薯育苗产业中的重要性, 在甘薯生产大省山东、河南和河北进行了实地调研, 重点关注了育苗产业中新型农业经营主体的发展模式, 并对新型农业经济主体发展中存在的问题和面临的发展机遇进行分析, 最后为甘薯育苗产业中新型农业经营主体的培育提供可行的政策建议。

1 甘薯育苗产业中新型农业经营主体的发展模式

目前甘薯育苗产业的生产仍然以小户散户种薯育苗为

主, 分散经营为主, 部分采用“种薯育苗+育苗专业村”的形式, 但育苗质量较差; 新型农业经营主体中家庭农场通常采用“原种育苗+种薯收购”的形式, 育苗质量相对较好; 合作社采用“原种育苗+试验示范”的模式, 在当地通常具有良好的示范效应; 龙头企业采用“脱毒育苗+鲜薯加工”和“脱毒育苗+产业化发展”的模式, 拥有自己的脱毒实验室, 种苗品质高但发展时间短, 市场份额较小。

1.1 散户小户: 分散经营和“种薯育苗+育苗专业村”的模式

甘薯育苗主要以小户散户育苗为主, 但是育苗管理粗放, 可持续发展能力差。小户的育苗规模较小, 面积为 0.07 ~ 0.14 hm², 产量在 100 万 ~ 200 万株。小户散户育苗大多采用分散经营、自行销售的发展模式, 部分育苗户则采用“甘薯育苗专业村”的发展模式, 有一定的集聚效应, 但本质上还是分散经营。散户和小户的育苗方式是在市场上购买种薯进行育苗。散户小户育苗的优势是可能具有一定的产业集聚效应, 劣势是育苗能力不足、管理粗放, 质量参差不齐, 信誉度不高。甘薯病毒通常出现在育苗环节, 如果不适用脱毒种苗, 那么种苗销售给甘薯种植户后极易发生病害, 从而造成甘薯种植户减产减收, 不利于甘薯产业的良性发展。

1.2 家庭农场: “原种育苗+种薯收购”的模式

家庭农场作为近年来发展较快的新型农业经营主体, 充分发挥自身的规模经济和较高的劳动生产效率, 在育苗产业中发展势头良好, 主要采用的发展模式是“原种育苗+种薯收购”。家庭农场的优势在于, 在适度规模经营的基础上开拓多种途径进行销售, 种苗销售价格比市场收购价格略高, 节约了交易费用, 获得了良好的收益。河南省元氏家庭农场主目前育苗面积在 2 hm² 左右, 年育苗量 2 000 多万株。2016 年销售额为 200 万元。家庭农场主陈某从 2010 年开始从事甘薯育苗产业, 从河南省农业科学院获得原种进行种苗繁育, 并向周边农户提供种苗和相关的技术服务, 让周边农户为其种植种薯, 进而从农户处收购种薯再进行出售。

1.3 合作社: “原种育苗+试验示范”的模式

甘薯育苗合作社近年来发展势头良好, 采用的模式是“原种育苗+试验示范”。甘薯育苗合作社育苗规模在 2 000

收稿日期: 2017-08-27

基金项目: 国家甘薯产业技术体系专项基金(编号: CARS-10); 江苏省农业科技自主创新资金[编号: CX(17)2023]; 江苏省农业科学院基本科研业务专项[编号: ZX(17)4021]。

作者简介: 廖小静(1981—), 女, 四川大竹人, 博士, 助理研究员, 主要从事农户经济、农民合作社研究。E-mail: smalljane@163.com。

通信作者: 易中懿, 研究员, 博士生导师, 主要从事农业经济理论与政策研究。E-mail: yzy201@163.com。

万~5 000 万株之间,育苗产业中合作社的生产模式以大户组建的合作社为主,育苗品质好,收益高,示范效应较强。从技术能力上看,通常是购买原种,自繁生产用苗。育苗合作社的优势有 2 个:一是利用了育苗大户的规模经济和资本优势,实现合作;二是理事长通常技术水平较高,与科研院所之间保持了良好关系,育苗的同时促进了科技成果转化,对周边农户起到示范作用。

河北省丰源合作社成立于 2008 年,合作社理事长刘某是高级农艺师,在甘薯生产技术和管理方面有着丰富的经验。合作社育苗地有 7 hm²,产苗 5 000 万~6 000 万株,可辐射 1 333 hm² 的种植面积。收获季节之初售价较高,每株为 0.12~0.13 元,随后每株价格在 0.09 元左右,年销售额可达 600 万~700 万元。几年来,丰源合作社与国内外 30 余家甘薯科研单位建立了长期合作关系,由大专院校向合作社提供甘薯优良品种上百个,供合作社试验和示范,经过 2 年以上的优选后,再推向社会,在当地起到了很好的示范作用。

1.4 育苗企业:“脱毒育苗+鲜薯加工”和“脱毒育苗+产业化发展”的模式

大型育苗企业成立时间较短,所占份额较少,但科技力量较强,未来发展潜力巨大。甘薯是无性繁殖的作物,一旦各世代感染并积累病毒,就会导致品种退化,产量降低,茎尖培养是防治植物病毒病最有效的方法^[5]。但实际操作中,甘薯脱毒茎尖剥离的难度比较大,有效的检验检测机制不成熟,脱毒设备造价高,只有龙头企业才具备研发实力,因此种苗企业获得了较快发展。从技术能力上看,育苗企业通常拥有组培和脱毒种苗种薯的生产能力。育苗企业经营模式主要有 2 种,一是“脱毒育苗+鲜薯加工”的模式;二是“脱毒育苗+产业化发展”的模式。

“脱毒育苗+鲜薯加工”的模式是指,公司的主营业务以种苗生产和甘薯淀粉加工 2 个产业链的两端环节为主。甘薯种苗的生产配有脱毒组培实验室,能够提供优质的种苗。育苗方式有 2 种,分别是以苗繁苗和以种繁苗。以苗繁苗主要是脱毒技术的使用,以种繁苗则是种植种薯育苗,然后进行出售。鲜薯加工环节则配备生产线,从事甘薯制品的加工和销售。“脱毒育苗+鲜薯加工”模式的主要优势在于抓住了研发和销售这 2 个产业链中利润较大、风险较小的生产经营环节,实现了企业的利润最大化。

河南省濮阳市康健食品有限公司成立于 2013 年 8 月,建有原原种脱毒甘薯苗繁育大棚 25 个,原种脱毒甘薯苗繁育大棚 220 多个,并且建有标准化节能环保鲜甘薯储藏窖 3 个,储存能力达 3 500 t。公司的主营业务主要集中在甘薯育苗和鲜薯加工 2 个方面。公司流转土地 66.67 hm²,其中 13.33 hm² 是育苗地(以种繁苗),鲜薯种植 86.67 hm²。同时,该公司有甘薯加工车间,专门从事甘薯粉条加工。公司种苗年销售量 2 亿株,销售额 2 000 万元左右,平均每株销售价格为 0.1 元。公司加工甘薯粉丝进行销售,并根据产品质量进行差异化定价。品质好的粉丝售价可达 60 元/kg,普通粉丝售价 30 元/kg。

“脱毒育苗+产业化发展”模式主要是指龙头企业以“脱毒育苗”的先进技术为依托,实现育苗生产的产业化。该模式的内部运作往往采用“公司+基地”的形式。首先,试管

苗、扦插苗及采苗圃等核心苗的生产全部由公司负责,保证公司掌握育苗产业的核心科技;其次,在全国范围内建立连锁育苗基地,采用与合理区域传统育苗户合作的形式。

河北石家庄慧谷农业科技有限公司成立于 2004 年,在脱毒种薯和种苗领域已经具备较强的竞争力,在甘薯种苗生产方面处于全国领先水平,该公司采用的就是典型的“脱毒育苗+产业化发展”的模式,这种模式下公司与基地建立了 2 种利益连接关系。一种是公司负责提供种薯,对方负责种薯仓储、设施建造及其他工作和费用,双方按 5:5 分配收入;二是公司提供夏薯繁种育苗,合作方负责生产、仓储及育苗销售工作,双方按 3:7 比例分成。“脱毒育苗+产业化发展”的模式充分实现了甘薯育苗的专业化,最大限度实现了规模经济。“公司+基地”的利益连接形式充分实现了甘薯育苗的纵向协作,最大限度节约了交易费用,提高了公司和基地双方的生产效率。

2 甘薯育苗产业中新型农业经营主体面临的问题与机遇

2.1 甘薯产业中新型农业经营主体面临的问题

2.1.1 从自然风险上看,甘薯病毒病大面积发生成为较为普遍的现象。育苗行业发展不规范,国家对脱毒育苗没有强制要求,种苗安全问题较为严重,自繁风险和生产风险大。甘薯育苗周期长,甘薯病毒病容易大面积发生,常见的 SPVD 病毒广泛存在于甘薯种苗之中,并且容易出现蔓延的态势。该病毒一旦发生就会导致 50%~100% 的减产,给甘薯产业带来严重威胁。由于我国目前甘薯育苗产业以散户和小户为主,加上信息不对称以及购买成本等问题的存在,小户和弱户不能或者不愿意购买脱毒种苗。不使用脱毒种薯进行育苗的后果是带毒种苗卖给甘薯种植户后易出现病虫害,从而导致甘薯种植户受到巨大的利益损失。

2.1.2 从市场风险来看,要素市场中土地价格和劳动力价格上升使得种植成本不断增加,育苗行业以消费市场为导向的程度不够,种苗仓储流通成本高。新型农业经营主体面临的市场风险包括要素市场风险、销售市场风险和仓储流通风险 3 个方面。一是随着劳动力价格和土地价格的不断攀升,季节性用工和土地流转的难度加大。对于家庭农场和合作社等中型育苗户来说,面临的最大问题就是土地流转困难和劳动力成本上升的问题。二是随着人们生活水平的不断提高,对于甘薯这种绿色食品的需求也越来越多样化。但是甘薯种苗的生产以市场为导向的程度不够,导致育苗环节与鲜薯销售环节脱节。三是种苗属于易腐坏的产品,不易仓储并且流通成本高。

2.1.3 从新型农业经营主体面临的内部治理和运营机制看,往往存在着技术水平不高和标准化程度低问题。对于家庭农场、合作社等中型育苗户来说,存在的主要问题是技术水平不高。尽管家庭农场和合作社的原种种苗来自于科研院所,但是生产过程则几乎是由自己摸索,其发展往往受制于脱毒技术、繁种条件和种植规模,因此可能无法提供合格的脱毒种苗;对于育苗龙头企业来说,内部运行主要面临的问题则包括 2 个:一是脱毒苗成本高企导致销售价格也高,销售时容易出现“叫好不叫座”的问题,在传统销售渠道缺乏优势。二是育苗属于劳动密集型产业,田间管理复杂,实现标准化的难度较大。

2.1.4 育苗产业设施装备较为落后,机械化程度和社会服务

化程度低 规模较小的散户通常采用的是小拱棚形式育苗,造价较低,出苗率也得不到保证。家庭农场、合作社等中型育苗户,主要采用钢架大棚的形式,但也有些规模较小的家庭农场采用小拱棚的形式;育苗企业主要采用温室大棚的形式,但造价较高。同时,甘薯种薯冬季贮藏技术一直困扰着薯农,由于病害防治、温湿度控制和管理方法及设施不完善,甘薯种薯贮藏期间易发生病变,引起烂薯窖,造成极大的经济损失。机械化配套不够成熟,虽然规模较大的经营主体会成套购买起垄、覆膜、地灌带和收获等机械,但育苗过程涉及到施肥、打药、种薯排布、剪苗等环节,都主要靠人工完成,机械化程度和社会化服务程度都很低。

2.2 育苗产业中新型经营主体面临的机遇

2.2.1 随着消费者需求日益呈现出多元化的趋势,市场对脱毒种苗以及种苗多样性的需求会增加,育苗规模有望扩大,实现消费者导向,并且催生社会化服务 甘薯作为绿色食品,近年来备受消费者青睐,消费者对甘薯的需求也呈现出多样化的趋势。尽管育苗产业面临着自然风险、市场风险,技术水平和 社会化服务水平较低等问题,但是也带来了一定的机遇。首先,病毒病大面积发生会导致市场对脱毒种苗的需求量激增,这无论是对于龙头企业还是对于家庭农场和合作社来说,都有无限的市场前景。第二,从龙头企业层面上看,以消费者为导向,建立链接超市—种植大户—育苗终端企业之间的 B2B 平台是大势所趋。以鲜薯消费定鲜薯生产,以鲜薯生产定种苗生产,建立完整的甘薯产业链,有利于新型农业经营主体和甘薯产业的良性发展。第三,种苗生产和仓储的问题呼唤了新型种苗供应和服务体系的建立和完善。随着种苗种植户生产规模的不断扩大,种苗生产中出现对机械和社会化服务的需求,可能会催生新型农业主体提供机械、仓储等相关的社会化服务。

2.2.2 经营者具有较丰富的人力资本,为新型农业经营主体的良性发展提供了人才基础 新型经营主体的发展首先需要解决管理者才能的问题。从本研究调研的对象来看,尽管育苗企业中可能存在着管理人员匮乏的问题,但总体来看,经营者自身的人力资本水平较高,社会资本丰富,管理理念先进,具有较高的企业家才能。如前面提到元氏家庭农场主陈某是北京联合大学本科毕业生,田间管理和销售渠道开拓经验丰富;丰源合作社理事长刘某是高级农艺师,从事多年甘薯育苗研究和实践;慧谷总经理张某硕士研究生毕业,有 18 年的脱毒种苗生产推广经验,专注于马铃薯、甘薯脱毒事业 18 年,拥有利用试管苗直接生产原种用于生产的技术体系及所有资源,核心团队有近 10 年的大规模农场管理经验和对接资源团队的诚信和口碑。

2.2.3 产学研相结合的趋势明显,科研院所与育苗生产主体之间积极合作,技术创新将给甘薯育苗产业注入活力 种苗生产企业与各地的研究机构联系较为紧密。河南、河北和山东科研院所的育苗专家与家庭农场、合作社以及大型生产企业都有较为紧密的合作。合作主要分为 2 个方面,一是合作科研院所为家庭农场和合作社提供原种种苗;二是育苗专家对企业脱毒育苗技术和种薯田间管理进行了充分指导。在促进科技成果转化的同时,也为新型农业经营主体的发展注入了活力。

3 对策建议

根据实地调研结果,梳理了甘薯育苗产业新型农业经营

主体的发展模式,分析了甘薯育苗产业新型农业经营主体发展所面临的制约因素和有利条件。为了改善甘薯育苗产业新型经营主体内外发展环境,规范新型经营主体内部运作,促使新型经营主体良性发展,提出以下对策建议:

3.1 注重甘薯育苗行业规范的制定,对甘薯育苗产业的生产 和流通进行规制

由于建立脱毒实验室的成本很高,中小型育苗户不具备脱毒的技术,通常直接购买种薯进行育苗,尤其是小型育苗户,所用的种薯通常是自留种,无法保证种苗的质量。种苗市场的混乱与鲜薯种植户日益扩大的需求势必会产生矛盾,从而需要政府采取相关措施来规范脱毒育苗的生产和流通。建议从 2 个方面对甘薯育苗行业进行规范,一是优化甘薯良种繁育体系建设,选择具备一定生产规模和经营管理水平较高的合作社或龙头企业建立种苗繁育基地,严格控制繁育基地的脱毒种苗来源。二是规制种苗流通过程,避免种薯种苗在流通过程中的交叉感染。对甘薯育苗行业进行规范一方面能够促使小户散户使用脱毒种苗,减少鲜薯种植户的风险;另一方面也能促进家庭农场、合作社和龙头企业继续保持和改进原种繁殖技术和脱毒育苗繁殖技术,以促进甘薯育苗行业的良性发展。

3.2 可依托甘薯产业技术研发体系,鼓励新型农业经营主体 与高等院校和研发机构建立更为紧密的合作关系,以科技为手段降低生产风险

在新型经营主体的组织创新和激励机制良好运行的情况下,新型经营主体的经营者对于技术创新和技术扩散表现出强烈需求意愿,也已经通过民间的方式与科研院所建立了合作关系。政府应加强国家甘薯产业技术研发体系在品种采纳和技术扩散方面的作用,鼓励新型经营主体与科研院所建立良好的合作、研发和交流关系。产学研与新型农业经营主体之间有机结合不仅能够提升新型农业经营主体的技术水平和产品质量,也能促进甘薯优良品种和科技成果的转化,取得良好的经济效益和社会效益。

3.3 积极引导家庭农场、合作社和企业依托各自的资源禀赋扬长避短,在甘薯育苗产业中实现差异化发展

由于甘薯病害长期性、普遍性存在,未来中小型育苗户的数量可能会逐渐减少;鲜薯种植大户为了规避种苗风险,实现鲜薯种植的差异化,可能会逐渐与合作社和大型育苗企业建立长期合作的关系,以保证种苗的品质和鲜薯种植收益。因此家庭农场和合作社作为适度规模经营主体,可以充分发挥自身在规模经济和品种选择上的优势,保证脱毒种苗来源,培育出更优质的甘薯种苗;同时,由于消费者对甘薯需求越来越多样化,鲜薯种植户会根据市场终端的需求,直接从种苗生产企业采购不同的品种。种苗企业在脱毒育苗过程中,应依托自身的设备优势和技术优势,繁育适应不同市场需求的脱毒种苗,满足鲜薯种植户和消费者的需要。

3.4 加强技术装备的研发,鼓励有能力的新型农业经营主体 实现机械化,并为中小型育苗户提供社会化服务

针对目前甘薯育苗产业中机械化程度不高和社会化服务水平较低的情况,应采取 2 个方面的措施,一是加强技术装备的研发,实现工厂化育苗快速繁殖技术,栽插、采收技术,节水灌溉技术以及施肥、打药等配套设施的使用,着力提高甘薯育

邓小海, 曾 亮, 肖洪磊. PPT 对我国旅游精准扶贫的借鉴[J]. 江苏农业科学, 2017, 45(23): 333–336.
doi:10.15889/j.issn.1002-1302.2017.23.089

PPT 对我国旅游精准扶贫的借鉴

邓小海¹, 曾 亮¹, 肖洪磊²

(1. 贵州省社会科学院, 贵州贵阳 550002; 2. 云南农业大学人文学院, 云南昆明 650201)

摘要:有利于贫困人口发展的旅游(简称:PPT)是当前国际社会普遍认同的旅游减贫理念,旅游精准扶贫是我国现阶段最为主要的旅游扶贫方式,两者在目标诉求、参与主体、实施方式等方面具有相当一致性。PPT 以贫困人口获得净收益为目标,对各参与主体(政府、私营部门、贫困人口、社会团体等)的角色进行了清晰定位,针对贫困人口参与旅游发展面临的障碍(缺乏市场进入能力、缺少人力资本和资金、缺乏产品开发能力等)提出了一系列帮扶措施,契合了旅游精准扶贫“扶真贫”“真扶贫”目标和贵在精准核心理念,为我国实施旅游精准扶贫提供了很好的借鉴。

关键词:PPT; 旅游精准扶贫; 特征; 借鉴

中图分类号: F323.8 **文献标志码:** A **文章编号:** 1002-1302(2017)23-0333-04

旅游扶贫在带动贫困地区经济发展和促进贫困人口脱贫致富中发挥了巨大作用。2011—2014 年间,我国通过发展旅游实现脱贫的人数达到 1 000 万人以上,占到总贫困人口的 10% 以上;预计“十三五”期间,旅游将带动 1 200 万左右的贫困人口脱贫,占到总贫困人口的 17%^[1]。然而,受限于扶贫的大背景,我国旅游扶贫长期实行的是一种粗放模式。旅游扶贫过多地停留在面上,而对贫困人口的关注太少,导致出现了一系列问题,如旅游行政“飞地”出现、旅游扶贫对象瞄准偏离、贫困人口参与度低、扶贫绩效弱等^[2],严重制约了旅游扶贫效应的发挥。为此,国家旅游提出大力实施旅游精准扶贫,以期提高旅游扶贫的精准度,实现旅游扶贫应有之功效。

他山之石,可以攻玉。国外以有利于贫困人口发展的旅游(简称:PPT)为代表的旅游扶贫经验能为我国旅游精准扶贫的实施提供有益借鉴。自 PPT 提出以来,国内学者就展开对 PPT 经验的介绍和推广。袁书琪阐述了福建实施 PPT 的必要性和可行性,并提出了对策建议^[3]。周歆红针对旅游扶贫理解的偏差,引用 PPT 说明旅游扶贫核心是贫困人口的受

益和发展^[4]。王铁等结合 PPT 年度回顾中的案例和研究成果,从政府职能、营销和供应链 3 个方面探讨了我国旅游扶贫应当采取的措施和发展方向^[5]。乔波等通过调查研究指出社区参与型生态农业旅游是将 PPT 应用于我国旅游扶贫实际的很好途径,具有显著扶贫效用^[6]。王铁等就我国乡村旅游与 PPT 的整合在政府职能、制度设计、区域选择等方面提出了建议^[7]。李梅等分析了我国旅游扶贫在借鉴 PPT 中出现的主要问题,根据 PPT 的成果和经验,提出了 PPT 与我国旅游扶贫在目标定位、政府职能和制度设计等方面的建议^[8]。李会琴等对 PPT 理论、实践模式、效果、研究方法、相关国际组织的作用进行系统阐释^[9]。国内学者围绕 PPT 的概念、案例实践及成功的做法展开了研究,对指导我国旅游扶贫实践起到了积极的作用。在前人研究的基础上,基于新形势下旅游精准扶贫的要求,进一步系统分析、梳理国外 PPT 的成功经验,对指导国内精准扶贫实践仍然具有现实意义。

1 PPT 与旅游精准扶贫

1.1 PPT 的概念特征

1.1.1 PPT 的概念 PPT 是“有利于贫困人口发展的旅游(Pro-Poor tourism)”的简称,由英国国际发展署(DFID)于 1999 年提出,强调贫困人口应从旅游发展中获得包含社会、经济、文化和环境等在内的综合净收益。PPT 不是具体的部门或产品形式,而是一种旅游管理和发展的方式,是充分利用各种能让贫困人口受益措施的旅游形式^[10]。

1.1.2 PPT 的基本原则 PPT 在实施过程中强调贫困人口

开发市场,2010,26(4):331–333.

[3] 陈晓华. 大力培育新型农业经营主体——在中国农业经济学会上的致辞[J]. 农业经济问题,2014(1):4–7.

[4] 沈贵银. 探索现代农业多元化规模经营制度——对十七届三中全会关于农村基本经营制度创新有关问题的思考[J]. 农业经济问题,2009(5):17–19.

[5] 李仁崑,梅 丽,王立征,等. 北京市甘薯育苗生产与需求现状及发展建议[J]. 作物杂志,2016(3):17–20.

收稿日期:2017-02-20

基金项目:贵州省哲学社会科学创新工程重大支撑项目(编号:2017CXZD06);贵州省哲学社会科学创新工程特色学科“旅游经济学”项目(编号:2017CXTS03)。

作者简介:邓小海(1982—),男,湖南道县人,博士,副研究员,研究方向为旅游扶贫。E-mail:dsht210@126.com。

通信作者:肖洪磊,硕士,副教授,研究方向为旅游经济管理。E-mail:396992866@qq.com。

苗各环节的机械化水平;二是鼓励有能力的新型农业经营主体提高自身的机械化程度,并利用自身机械向规模较小的育苗户提供社会化服务,提高社会化服务水平。

参考文献:

[1] 马代夫. 世界甘薯生产现状和发展规划[J]. 世界农业,2001(1):17–18.

[2] 史本林,尤瑞玲. 河南省甘薯产业化发展对策研究[J]. 资源与