

新型经营主体经营模式创新分析^{*}

——基于黑龙江仁发合作社的案例分析

闵继胜

(安徽师范大学经济管理学院 芜湖 241002)

内容提要: 为了实现农业纯收入最大化,新型农业经营主体将优质的要素配置于农业生产,形成经营规模、风险承受力、资金实力、文化程度等方面的优势,具备创新农业经营模式的动力和收益分享能力。新型经营主体通过创新农业经营模式、优化投入结构、提升要素利用效率、改进农业技术和耕作模式,可以实现农业经营收益的增加。黑龙江仁发合作社的成功经验,不仅证实了这一基本判断,而且表明大面积的耕地、雄厚的经济实力、良好的产地环境质量等是模式创新的前置条件。因此,帮助新型经营主体克服大规模经营前期的成员信任危机,营造良好的产地环境,突破资金瓶颈,应成为政府的政策取向。

关键词: 新型经营主体; 经营模式; 前置条件; 农业收入

DOI:10.13246/j.cnki.iae.2018.10.008

一、引言

2017年中央“一号文件”明确指出要“推进农业清洁生产,增强农业可持续发展能力”。如何推进清洁生产,需要在农业经营模式上做文章。截止2016年底,我国各类新型农业经营主体达280万个,多种形式的适度规模经营面积占比超过30%。“在农村劳动力工资和租金不断上涨的前提下,新型经营主体必然要采用先进的农业机械和生物技术来替代劳动力和土地,以保证高于普通农户的利润水平”(孔祥智,2014)。“如果仍采取传统的农业经营模式,必然会因农产品‘价格天花板’和农业生产‘成本地板’的双重挤压而无法生存(闵继胜等,2016)。创新农业经营模式,其实种田也可以实现大效益(刘同山,2014)。然而,现实中,少部分新型经营主体采用和普通农户一样的农业技术和生产方式(孔祥智,2014),开始出现了经营亏损,在江苏、山东等地甚至出现了一些新型经营主体因无法承受巨额亏损而弃耕跑路的现象。按理说这

些经营主体的负责人应该也是理性的,在采取传统模式导致经营亏损时应该有意愿创新经营模式,但是,为什么没有尝试创新经营模式以扭亏为盈?此外,翁贞林等(2015)认为,“均田承包”所带来的小规模农户,采取小规模、分散化的农业经营模式,越来越面临着严峻的挑战。这是否意味着小规模农户也存在创新农业经营模式的意愿呢?

学术界的研究主要集中讨论新型经营主体的多元形式、土地规模经营与农业经营模式的关系等问题。张晓山(2006)认为,发展现代农业增强中国农产品的国际竞争力,需要创新农业基本经营制度,具体的路径是,走内涵式规模经营的道路,延长农业产业链,培育多元组织形式和契约联结方式。曾福生(2011)认为未来应该发展以专业农户为基础、适度规模的精准农业为主导的农业经营模式,同时允许多种经营模式并存。翁贞林等(2015)认为,与家庭经营制度及市场经济体制相适应的新型

* 项目来源:国家自然科学基金青年项目(编号:71503005),国家自然科学基金面上项目(编号:71773001)

农业经营主体,呈现专业大户、家庭农场、农民合作社和农业龙头企业等多元模式。可以看出,以往研究针对农业经营模式创新问题的讨论较少。因此,本文通过理论分析和案例研究,试图回答以下问题:小规模农户是否愿意和能够创新农业经营模式?为什么新型经营主体需要创新经营模式?为什么仍有一些新型经营主体不愿或不能创新农业

经营模式?本文的贡献在于:一是揭示了模式创新与经营主体收益提升之间的内在逻辑,回应了谁更愿意创新经营模式和新型经营主体为什么要创新经营模式的问题;二是通过对几种主要的新型经营模式的深入分析,总结归纳经营模式创新的前置条件,试图提供相应的政策含义。

二、农业经营模式创新:传统小规模农户不可为

(一) 传统小规模农户不具备创新农业经营模式的动力

新型农业经营主体类似于企业,农业经营收入是其唯一的收入来源,核心目标是最大化农业经营收入。因此,它们会将优质劳动力、土地、资金等生产要素合理配置于农业,尽可能地增加农业盈利空间(见图1)。

在增加农产品销售收入方面,采用先进的农业机械和生物技术,追求较高的土地生产率、劳动生产率和资金生产率(孔祥智,2014),可以增加农作物的单产和改善品质;调整种植结构,打造绿色、安全、品牌农产品,增加农产品的销售价格。在降低生产成本方面,要素减量、效率提升和要素替代同步,通过规模化、机械化、集约化经营,提升化肥、农药等要素使用效率,降低要素投入强度;通过采用生物技术和种养结合模式,科学合理利用农业废弃物,改变要素投入结构,实现要素之间的相互替代。

传统小规模农户的核心目标是家庭总收入最大化。为了降低家庭经营风险,它们往往同时依赖农业收入和非农收入,采取部分家庭成员外出打工的“半工半耕”方式来维持生活需要(黄宗智等,2007)。在非农收入不断增加并超过农业收入的情况下,前者成为家庭主要收入来源,农业演变成副业,非农业演变成主业。从二者在家庭中的作用来看,非农经营具有重要的增收功能,而农业经营则充当保障功能。保障功能的农业经营,追求的就是稳定而非收益,自然厌恶经营风险;充当着外出经营失败的“安全港”,维持现状胜于开拓进取;肩负着家庭口粮重任,弥补农村社会保障的不足。而新型农业经营模式下,农业经营主体需贯彻新的经营理念,采取新的农业技术,直面新的经营风险,这与传统小规模农户对农业经营的定位相悖,因此不愿

意创新农业经营模式,也是其理性选择。

(二) 传统小规模农户不具备创新经营模式的条件

无论是文化素质、品牌意识、风险承受能力,还是经营规模、资金丰裕度、先进技术的采用意愿,新型经营主体的经营者都要显著优于传统小规模农户,因此前者更有能力、有潜力创新农业经营模式。而作为理性经济人的传统小规模农户,为了追求非农经营的收益最大化,自然会将青壮年劳动力等优质生产要素配置于非农产业,老人、妇女等弱质要素则配置于农业生产,因而农业从业者的文化素质低、投资意愿弱、风险规避意识强、生产资金缺乏、经营规模小、耕地细碎化严重(见图1)。其结果是传统小规模农户无法引入现代机械设备、先进技术、经营管理方式等现代生产要素(张乐柱等,2012),只能止步于传统农业经营模式。

(三) 传统小规模农户不具备分享创新收益的能力

就销售收入改善而言,小规模农户难以平等参与包括产前、产中、产后环节在内的农业价值链的分配(翁贞林等,2015),即使采取了新型农业经营模式,也会因为经营规模小、市场信息不通畅等原因,在市场竞争中往往会出现利益被侵占或受损的现象,难以获得模式创新带来的销售收入增加。新型经营主体则不同,可以依托规模、信息搜寻能力、市场交涉力等优势,掌握市场主动权,而且消费者的信心树立、品牌打造、食品安全的风险防范等也存在规模偏向性。因为经营规模越大,农业生产者的投机成本越高,监管难度就越小,越有利于克服农产品质量安全的信任危机和监管困境。可见,新型经营主体有能力获得销售收入方面的创新红利。

就生产成本而言,先进农业机械、耕作技术、质

量监控体系等的建设和应用 需要配套一定面积的耕地。因为土地经营规模越大 机械的利用效率越高 单位面积分摊的固定成本越低 这与新型经营

主体的特征相吻合 因此新型经营主体有能力获得成本方面的创新红利。相反 传统小规模农户受自身的规模所限 不能分享这部分红利。

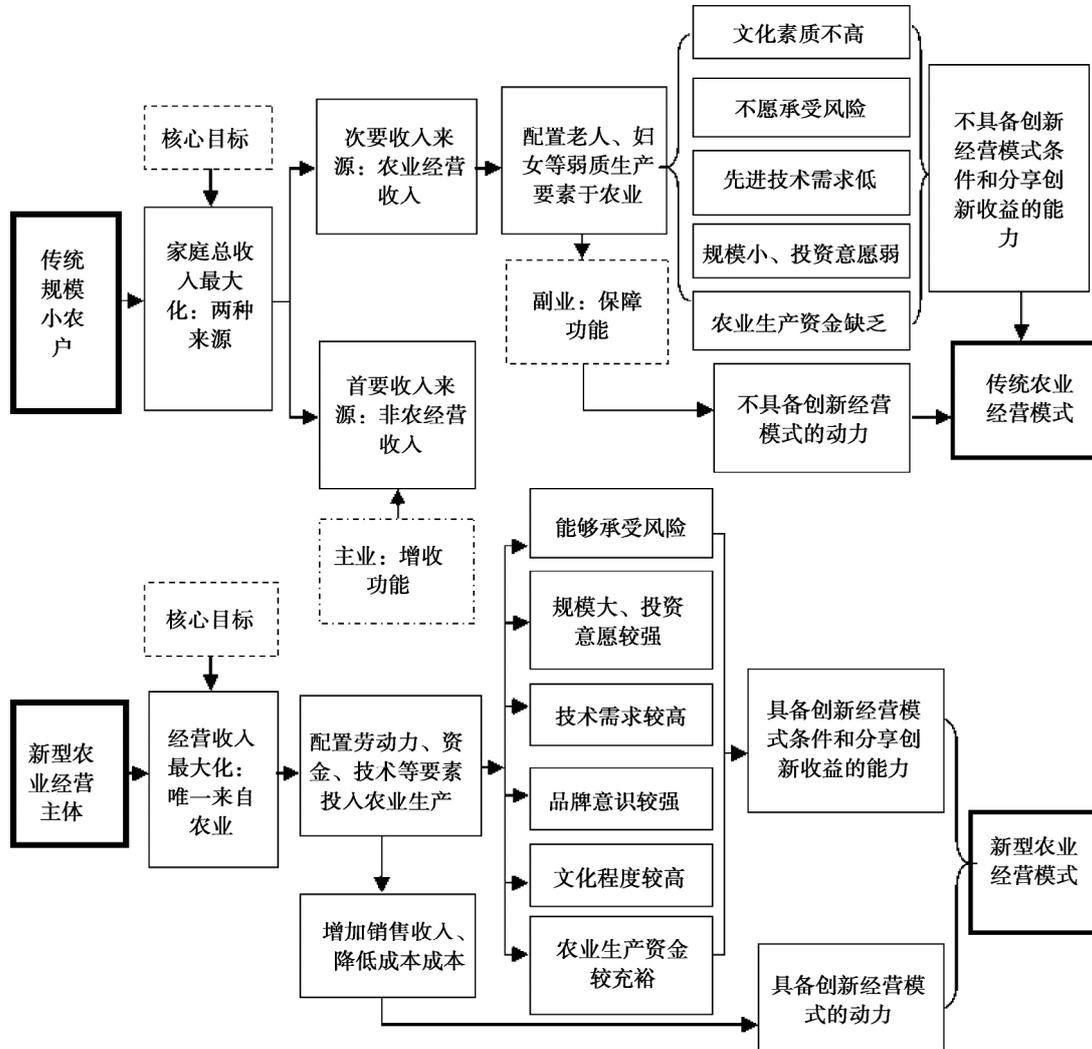


图1 两类农业经营主体经营模式差异的形成机制

总之 虽然农业经营模式的创新 会带来农产品品质改进或产量提升 或者单位面积要素投入减量 形成比较可观的创新净收益 但难以惠及传统

小规模农户 所以它们理所当然继续采用传统经营模式。

三、农业经营模式创新的内涵及对新型经营主体农业增收的影响机制

(一) 农业经营模式创新的内涵

农业经营模式体现了生产关系与生产力的有机联系 前者表现为农业经营形式 反映农业分工协作的生产组织形式; 后者表现为农业经营方式 反映农业技术变革引致的生产要素的最优组合

(曾福生 2011)。目前 中国的农业经营形式已经朝着以合作社和专业大户为主导的商品化、机械化的大规模农业经营转变 这与表征生产力的农业经营方式密不可分。因此 农业经营模式创新 其实就是合作社和专业大户主导的大规模农业经营形

式下,新的农业技术引入和生产要素的优化配置,引致的农业经营方式由粗放向集约、精细转变。

按照生产技术的选择和要素配置的优化度,可以将新型农业经营模式大致分为大规模机械化农业、生态循环农业、无公害绿色有机农业和精准农业等四种模式,它们的技术先进程度和要素配置的优化度呈现递增的基本趋势。从技术选择的角度来看,主导技术由机械深耕技术一直升级到信息技术、物联网技术与生物技术为一体的技术体系,技术水平和复杂度不断增加;从要素配置的角度来看,由注重土地资源的集约利用一直升级到土地、劳动和资本三类要素的集约利用;从环境友好的角度来看,由要素的减量一直升级到社会、经济、环境效益有机地统一。

(二) 农业经营模式创新与新型经营主体的农业收入增长

大规模机械化农业经营模式。该模式是新的耕作方式和先进农业技术的结合,通过土地流转实现规模经营,便于大型机械化耕作、农作物深耕技术等推广应用。该模式一方面规避了土地细碎化引致的要素利用效率低下问题,有助于节约农业生产成本;另一方面实现了农业技术的更新和升级,最大限度的降低了农业生产风险,同时提升了土地的产出率,农作物的单产有所增加;再一方面,市场议价能力增强,表现为农产品的销售单价较高,市场稳定性较好,同时生产要素的购买价格较低。

生态循环农业经营模式。该模式指在农业生产过程中注重种养业资源的综合利用,实现“人-农作物-家畜”之间的物质循环。该模式的好处在于,一方面通过有效利用秸秆、畜禽粪便等农业废弃物,要素投入结构得以优化。有机肥料、生物质

原料、农家肥替代了化肥和农药,降低了耕地的要素投入强度,生产成本得以下降;另一方面最大程度地降低了农业面源污染和土壤的重金属污染,既改良了土壤又有效保护了产地环境。从长期来看,有助于农产品品质提升和优质品牌打造,新型经营主体的农产品销售收入得以增加。

无公害绿色有机农业经营模式。该模式的核心是,贯彻绿色农业理念,采取环境友好型耕作方式和清洁生产技术,朝着生态环境友好的方向调整要素投入结构。该模式最大的优势就是“绿色”、“无公害”、“有机”招牌,降低了农产品质量安全的风险,可以减缓消费者对农产品质量安全的忧虑,实现农产品销售市场的扩张。环境友好型的生产方式,有助于农产品的品牌价值提升,因为随着消费者收入水平的不断增加,无公害、绿色、有机的农产品自然受到追捧,农业经营主体容易打造优质的农产品品牌。该模式要求农业生产过程中投入低毒、低残留和有机的农药、肥料等要素,这对于土质、水质的改善具有一定的促进作用,可以显著改善农产品的品质。可以看出,新型经营主体采用该模式可以增加销售收入。

精准农业经营模式(曾福生,2011)。该模式注重提升要素利用效率和集约、精准利用农业资源。生产过程中主要采用信息技术、物联网技术等先进的技术手段,通过全程机械化、保护性耕作等生产方式,实现农作物生长的全程可控和可追溯。可以看出,该模式一方面实现了要素投入减量,有助于生产成本节约;另一方面实现了单产增加、品质改进和产地环境改善,有益于提升消费者对农产品的认可度和信任感,可以增加销售收入。

四、农业经营模式创新与仁发合作社的经营绩效演进

(一) 案例介绍

成立于2009年10月的仁发农机合作社(以下简称“仁发合作社”)位于黑龙江省克山县,合作社从起初的7个成员、1100亩土地、总投资额2084万元发展到2015年的1014户社员、5.6万亩土地、固定资产3789万元,从2010年亏损187万元发展到2015年总盈余4196万元。仁发合作社先后荣获“黑龙江省现代农机专业合作社示范社”、“全国农

民专业合作社示范社”等称号。那么,是什么因素促使仁发合作社扭亏为盈并不断发展壮大?答案是,农业经营模式创新起着关键作用。2010年,仁发合作社不断创新农业经营模式,从传统经营模式向大规模机械化经营模式、生态循环农业模式再向有机农业经营模式转变。此外,合作社成功突破了模式创新的各种瓶颈,获得了创新红利。仁发农机合作社带动农民增收效应明显,2015年入社社员

平均分红 708 元/亩,高于未入社农户 400 元/亩。究价值较高。因此,本文选择仁发农机合作社作为研究案例,研

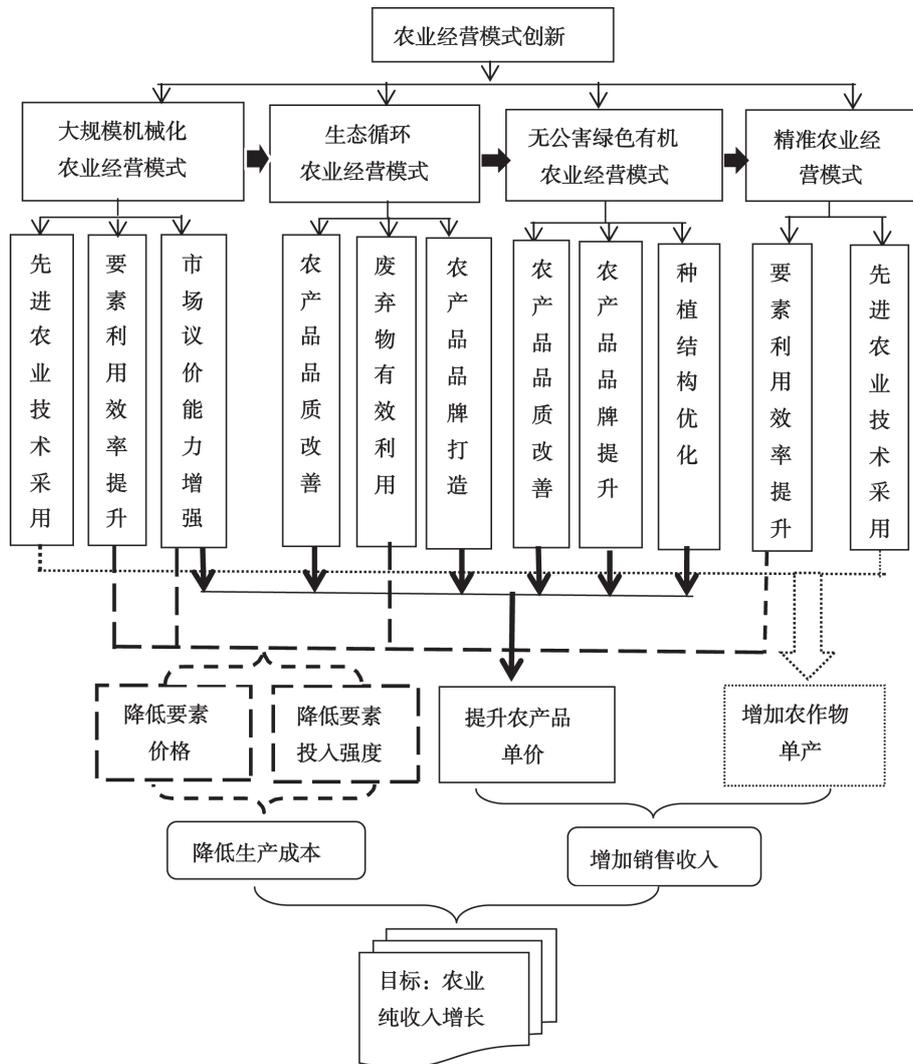


图2 经营模式创新促进农业收入增长的机制

本案例采取半结构化的访谈法进行调查。调查地点为仁发合作社的办公室或会议室;调查对象为仁发合作社的理事长、理事会成员、普通社员,以一对一访谈为主,辅以问卷调查;人均访谈时间半小时左右、理事长近3小时;调查内容为仁发合作社的建立、成长等信息,以及农业生产要素投入结构、经营模式、经营收益等情况(见表1)。

(二) 传统农业经营模式与合作社亏损

2010年,仁发村党支部书记领办的仁发合作社从农户手中流转土地1100亩、租金为240元/亩自己经营,同时依靠政府提供的1234万元农机具

购置配套补贴,购买几十台(套)大型农机具,发挥自有农机优势进行农业社会化服务。合作社开始主要为周边农户的6万亩土地提供代耕服务,赚取农机服务收入100万元。由于自己经营的土地面积小、地块分散,连片经营难度大,导致合作社自有的大型农机不能使用,有些地块被迫另外花钱雇佣小型农机耕种,经营性支出和管理费用共计87万元。2010年年底,合作社结算发现,在支付土地租金和考虑机械折旧费用173.6万元之后,经营净收入为-187万元,即一年下来亏损187万元,亩均收益为-1700元。

表 1 不同农业经营模式下的合作社经营绩效比较 (万元)

经营模式	开始年份	经济规模(亩)	土地经营收入	农机作业收入	其他收入	租金支出	经营性和管理费等支出	机械折旧等其他支出	经营净收入	入社土地亩均收益
传统农业模式	2010年	1100	0	100	0	26.4	87	-173.6	-187	0.17
	2011年	15000	2045.2	718.5	0	0	796.4	625.1	1342.2	0.071
大规模机械化农业	2012年	30128	4797.9	775.1	20.9	0	2161.2	674.2	2758.5	0.073
	2013年	50159	9471	1025	2	0	4018.8	1153.2	5328	0.092
生态循环农业	2014年	54000	9130	1269.5	348.5	0	4115.6	1742.2	4890.2	0.085
无公害绿色有机农业	2015年	56000	7406.5	1274.5	374.1	0	3080.1	1778.8	4196.2	0.0708

(三) 大规模机械化经营模式与合作社扭亏为盈

2011年春节期间,仁发合作社理事长李凤玉和其他6个初始股东一起挨家挨户动员农户“带地入社”。为了提升农户带地入社的积极性,合作社给入社农户如下承诺“1. 带地入社农户即是社员,享有保底价350元/亩; 2. 入社土地可折资入股,参与当年盈余分配; 3. 将1234万元的国家农机购置补贴作价量化股份,平均分给每个带地入社的社员,在补贴资金获益后再平均分配盈余。”在这一利好承诺的激励下,2011年仁发合作社新增社员307户,土地规模扩张到1.5万亩。土地集中连片经营,大型机械化技术的推广和应用,合作社的规模经济效益显现。2011年,仁发合作社扭亏为盈,净盈利实现1342.2万元,入社土地平均分红710元/亩。在这一利好消息的引导下,当地农民加入合作社的热情高涨,2012年合作社吸引农户1222户,入社土地面积为30128亩,净利润2758.5万元,入社社员平均分红730元/亩。2013年合作社经营净利润5328万元,实现每亩平均分红

920元。

(四) 生态循环农业经营模式与合作社利润增加

2014年,仁发合作社入社社员达到2638户,规模经营土地54000亩。为了规避大规模、单一化经营的风险,2014年开始,合作社开始从事种养结合的生态循环农业,投资新建了年存栏1000头、出栏2000头的黄肉牛养殖场。当年,仁发合作社实现农业经营纯收入4890.2万元,社员平均分红854元/亩,高出非社员400元/亩。

(五) 无公害绿色有机农业经营模式与合作社持续盈利

2015年,合作社继续创新农业经营模式,开始实施有机农业经营,种植1000亩北疆2号有机大豆。当年,仁发合作社的有机大豆非常畅销,市场售价为13元/斤,单价为普通大豆的十几倍。2015年,合作社经营土地面积56000亩,入社社员1014户,当年实现净盈利4196.2万元,带动社员农户每亩多增收400元,平均分红为708元/亩。

五、经营模式创新与新型经营主体的收入增长: 仁发经验的经济学解读

(一) 大规模机械化农业经营模式

耕地的大规模连片经营、机械化率提升、先进农业技术采用等,显著促进了仁发合作社的农业经营收入增长。一方面,就生产成本节约而言,第一,仁发合作社将入社的1.5万亩土地进行整合,按照作物品种网格化耕作,全部实现连片种植,方便了

大农机作业。因大型农机作业不漏跑,节省空运转费用,每吨产出大约可节省油费500~600元。就马铃薯这一农作物而言,在播种、中耕、收获、施肥等耕作环节,均使用132台(套)大功率联合播种机等大型机械,通过3台100多马力播种机的同时作业,实现了田间综合机械化率90%以上,大约节

约成本 100 元/亩。第二,化肥、农药等生产要素购买上的市场议价能力提升。合作社的化肥、种子、农药等生产资料由厂家直接配送或从厂家直接购买,减少了中间商环节的成本加成,因而化肥节省成本 300~500 元/吨,种子每斤节省成本 30%,农药节省成本 40~50 元/亩。

另一方面,就销售收入增加而言,第一,先进技术的采用、农作物品种改良,增加了农作物单产。得益于克山县推行了农技人员包保制,仁发合作社推广应用了马铃薯、玉米和大豆等优良品种,而且,玉米、马铃薯的播种上,还推广采用了 110 公分“大垄双行栽培”、90 公分“大垄单行密植”、防疫灭病、测土配方施肥等先进农业技术,其结果是玉米、大

豆和马铃薯的单产分别比普通农户高出 120 公斤/亩、10 公斤/亩和 1500 公斤/亩。第二,产品销售的市场议价能力提升,农产品的单价增加。合作社销售的玉米比普通农户销售单价高出 0.06 元/公斤。2011 年,仁发合作社与麦肯食品(哈尔滨)有限公司成功签约四年的销售合同,当年 2000 亩马铃薯按照协议价格 1.7 元/公斤销售,为合作社创收 360 万元;2012 年合作社的马铃薯面积达到了 5000 亩,每斤的销售价格比普通农户高出 0.2 元,每亩纯收入比非合作社成员多 1200 元,为合作社增收 700 多万;2013 年合作社马铃薯面积达到了 1 万亩,为合作社创收 2276 万元。

表 2 不同新型经营模式下仁发合作社增收的路径对比

收入构成	要素购置价格下降	要素投入量减少	产品单位提升	单产增加	要素购置价格下降	要素投入量减少	产品单位提升	单产增加	要素购置价格下降	要素投入量减少	产品单位提升	单产增加
先进农业技术采用				√		√					√	√
要素利用效率提升		√				√						√
市场议价能力改善	√		√				√				√	
产品品质改善			√				√				√	√
产品品牌打造			√				√			√	√	
结构优化							√			√	√	
废弃物合理利用					√							
	大规模机械化农业				生态循环农业				无公害绿色有机农业			

(二) 生态循环农业经营模式

就节约成本而言,一方面,养牛场的粪便经过无害化处理可以还田,降低了化肥、农药的施用强度;另一方面,合作社还购置了 2 台纽荷兰青贮饲料机,专门将低质玉米、青贮秸秆做成黄肉牛饲料,既节约了养殖场的饲料成本,又解决了秸秆的处理问题。可以看出,要素投入强度的降低,种养业废弃物的合理利用,都有利于降低农业生产成本。

就增加农业收益而言,仁发合作社还以肉牛养殖为依托,投资 3000 万元建立年产有机肥 1500 吨的有机肥厂,可施用土地 13000 亩,实现了土壤品质的改良,农产品的品质也得以提升。仅 2014 年 3 月份出栏的 200 头肉牛就可产生效益 22 万元,2 台纽荷兰青贮饲料机外出作业还可以赚取 30 万元

作业费。生态循环农业还带来了农产品的品牌效应。2014 年起,仁发合作社开始依托“生态”、“循环”的招牌,先后打造了“龙哥”、“龙妹”和“仁发绿色庄园”等品牌,依托品牌优势大力发展电子商务,扩大农产品的销售渠道。2014 年,因废弃物合理利用、土壤品质改善、有机肥生产等因素,经营模式的创新就为仁发合作社带来直接经济效益 348.5 万元。

(三) 无公害绿色有机农业经营模式

考虑到有机农产品价格高、销路好、市场前景广阔,2015 年仁发合作社开始涉足有机农产品的种植。一是合作社在有机大豆种植过程中,以有机肥替代化肥,采取生物技术灭虫和人工除草。显然,这对于提升农产品品质和农产品品牌作用明

显,促进了农产品销售价格的上涨。二是合作社还试图打造 8800 亩高标准有机食品基地,通过引入农业环境、病虫害、农田作业、农技服务和农机智能管理等五大人工智能监控系统,以加强有机农产品生长的全过程管理,建立农产品质量安全的追溯体系,这显著增强了消费者对于农产品的信任程度,提升合作社在农产品销售市场上的议价能力。先进的人工智能技术的采用,又可以提升生产要素的

利用效率,对于降低农业生产成本具有一定的促进作用。三是合作社还引进了先进的农业 GAP 栽培模式,采取科学化的“深松、大垄、良种、减施、防病、喷灌”方针指导农业生产,有助于农作物产量提升和农产品品质改善,促进农产品销售收入增加。当年,仁发合作社仅有机大豆种植这一项,就为合作社增加销售收入 374.4 万元。

六、进一步讨论:前置条件突破与农业经营模式创新

仁发合作社的成功经验和道理,其他新型经营主体也应该清楚。但现实是,为什么有些家庭农场等新型经营主体即使面临亏损仍不愿意改变经营模式。一个可能的解释就是,新型农业经营模式存在某些前置条件,使得有些新型经营主体难以跨

越。就仁发合作社实施的三种新型农业经营模式而言,虽然单位面积的经营收益较高,但是经营难度也随之增加,都存在一定的前置条件,并非每一个新型经营主体都可以满足(见表 3)。

表 3 不同农业经营模式创新的前置条件对比

经营模式	品种	产品价格	单位产量	前置条件							经营收益	经营难度
				成本要求		技术要求	面积要求	资金要求	承受风险能力			
				固定成本	可变成本							
传统农业模式	粮食作物	较低	低	较低	低	较低	较低	较低	低	较低		
大规模机械化农业	粮食作物	一般	较高	高	较低	一般	高	较高	较高	一般	较高	
生态循环农业	粮食作物、 畜禽、蔬菜、 水果	一般	低	较高	较高	较高	较高	较高	较高	一般	较高	
绿色无公害有机农业	粮食、蔬菜、 水果	较高	低	较高	较高	一般	低	较高	较高	较高	较高	

注:这里仅列出仁发合作社采取的新型农业经营模式。当然不排除现实中可能还会存在其他农业经营模式。5个层级的递进关系是:较低<低<一般<较高<高

(一) 大规模机械化农业经营模式

该模式盈利能力一般,经营难度较高,往往需要面对农产品的销售难题,市场风险较大;各类气象灾害导致的农作物减产可能性大,生产风险也较大。采用大规模机械化经营模式一个重要的前置条件就是需要流入大面积耕地。目前有两种方式可以实现。第一种方式是流入土地自己直接经营,支付土地租金和部分雇工工资,所有生产经营风险由新型经营主体自担。流入的耕地越多,经营规模越大,经营主体承担的风险越高。新型经营主体盈利与否和流出土地的农户无关,这往往延伸出二者的利益对立,表现为:在看到承包新型经营主体盈

利时,农户在下一个合同期就要求提高租金,甚至有些地方还会出现当地农户偷盗合作社玉米的现象,这自然会也抬升新型经营主体的生产成本。问题的根源在于,二者之间缺乏“收益共享、风险共担”的利益连接机制,这正是仁发合作社建社初期亏损的重要原因。

第二种方式是引导农户以土地、资本、劳动力等资源入股新型经营主体,成为合作社的社员,参与生产经营管理和盈余分配并承担部分经营风险。该方式的目的是:一方面锁定大型农业机械的服务对象,发挥合作社农机服务的规模效应,增加和稳定农业服务收益;另一方面大规模经营带来技术采

用便利,实现入社土地单产增加,生产成本下降;再一方面,降低新型经营主体的自担风险,因为当面临农业经营效益下降时,经营主体可以降低土地盈余分红,平抑生产经营风险;当面临资金周转困难时,经营主体可以通过提高公积金提取比率、延期支付土地盈余分红等方式度过难关,避免因资金链断裂而导致自身死亡。但是,第二种方式隐含两个重要的前提:一是当地存在大量地形平坦、适合大规模连片种植和大型机械化作业的耕地;二是新型经营主体有实力确保农户无风险的获得略高于分散经营的土地收益。当然,只要自然条件许可,第一个前提容易满足;但是,由于农户与合作社之间存在信任危机,因此入社前期让农户承担部分风险比较困难。仁发合作社的经验是,做出了两个承诺:一是向“带地入社”农户支付350元/亩的保底收益,这比当地240元/亩的流转租金高出110元/亩,同时还将租金收入量化成股份以参与合作社年终盈余分红;二是把1234万元国家配套资金按户平均量化给所有加入合作社的农户,并参与合作社年终盈余分红。第一个承诺能否兑现,取决于合作社的经营情况,如果经营效益不好,自然没有盈余分配,甚至保底租金都难以支付,显然该承诺存在一定的不确定性。第二个承诺最为关键,因为这些在合作社账户的国家补贴资金,没有任何的获得风险,即使合作社完全没能力支付承诺的保底收益,仅国家配套补贴资金1234万元这一项,314户成员每户也可以分得3.9万元,这显然是一笔可观的收入。因此,大额国家配套补贴资金起着重要的撬动作用,稳定了入社农户的收益预期,大大增强了合作社对社员承诺的可信度,解决了农民与合作社之间合作前期的“信任危机”。

(二) 生态循环农业经营模式

该模式的困难在于:一方面修建畜禽养殖场、无害化处理池,安装生物驱蚊设备等,需要很大投

入,会增加经营主体的固定成本;另一方面农作物生长过程和畜禽饲养过程,都需要大量的劳动力投入,会增加经营主体的可变成本;再一方面目前我国只有“三品一标”认证,尚无生态农产品认证,因此生态农产品的市场价值难以体现。最为关键的是,新型经营主体需要同时掌握种植业和养殖业两类生产技术,承担两类生产经营风险,对于其风险承受能力要求较高。另外,养殖业还存在环境污染问题,因此小规模种养结合模式很难获批,所以,发展生态循环农业经营模式的唯一路径就是走大规模的种养结合道路。其实,这就是现实中一些新型经营主体即使在采取传统模式经营亏损时也不敢或不愿涉足生态循环农业模式的真实原因。可见,拥有雄厚的经济实力应该是生态循环农业经营模式的最重要前置条件。

(三) 无公害绿色有机农业经营模式

该模式没有耕地规模要求,生产技术难度小,但生产过程中需要采用人工除草和生物灭虫技术,用工量大,可变投入较高。有机农业模式还需要建立全程可追溯的生产体系,固定成本投入较高。虽然发展无公害绿色有机农业经营模式,单位产品价格高,盈利空间较大,但是,需要经营主体的风险承受能力强。该模式面临的风险表现为:产品对产地环境、技术标准等要求较高,获批难度大,实施的行政成本高,经营风险大;市场上有机食品的认证混乱,市场风险高。其实,只要市场体系完善、法律法规健全,有机等产品的认证和品牌保护应该不是问题。然而,产地环境质量最难控制,因为涉及的主体多,而且环境保护还具有明显的正外部性,市场失灵往往导致资源供应不足,而产地环境质量的指标恰恰是无公害、绿色和有机产品认证的前提和基础。因此,是否具备符合标准的产地环境质量,就成为了无公害绿色有机农业模式的最重要前置条件。

七、研究结论及政策启示

新型农业经营主体为了实现农业纯收入最大化的目标,会将优质的生产要素配置于农业生产,形成经营规模、风险承受力、资金实力、文化程度等方面的优势,具备创新农业经营模式的动力和收益分享能力;相反,传统小规模农户则不愿也不能进

行经营模式创新。而且,新型经营主体需要创新经营模式,因为这可以增加农产品的销售收入、降低生产成本,提升整体的经营净收入水平。仁发合作社的成功经验表明,在经营模式创新方面,需要突破大面积的耕地、雄厚的经济实力、良好的产地环

境质量等重要的前置条件。

因此,完善土地流转的政策支持体系、改善产地环境、健全法律法规、帮助新型经营主体突破模式创新瓶颈等,应成为未来重要的政策取向。在实践中,一是应发挥“雪中送炭”的作用,改变当前“撒胡椒面式”的政府补贴方式,对新型经营主体进行重点支持,通过财政补贴资金撬动合作社与农

户之间建立利益连接机制,克服二者合作前期的信任危机。二是落实产地环境监管的主体责任,加强农村的环境治理和土壤改善,努力为经营主体营造良好的产地环境。三是鼓励正规金融机构创新抵押、担保贷款授信模式,引导非正规金融机构的健康发展,建立多渠道、多层次、低成本的资金支持体系,以突破经营模式创新的资金瓶颈。

参考文献

1. 孔祥智. 新型农业经营主体的地位和顶层设计. 改革, 2014(5): 32~34
2. 闵继胜, 孔祥智. 新型农业经营主体经营模式创新的制约因素及制度突破. 经济纵横, 2016(5): 66~70
3. 刘同山. 创新经营模式种田也有大效益. 中国农民合作社, 2014(1): 52~53
4. 翁贞林, 阮华. 新型农业经营主体: 多元模式、内在逻辑与区域案例分析. 华中农业大学学报(社会科学版), 2015(5): 32~39
5. 张晓山. 创新农业基本经营制度发展现代农业. 农业经济问题, 2006(8): 4~9
6. 曾福生. 中国现代农业经营模式及其创新的探讨. 农业经济问题, 2011(10): 4~10
7. 黄宗智, 彭玉生. 三大历史性变迁的交汇与中国小规模农业的前景. 中国社会科学, 2007(4): 74~88
8. 张乐柱, 金剑峰, 胡浩民. “公司+家庭农场”的现代农业生产经营模式: 基于温氏集团案例研究. 学术研究, 2012(10): 94~97

Breakthrough of Preposition, Innovation of Business Model and Income Growth of Agricultural Management Entities

MIN Jisheng

Abstract: In order to maximize net income of agriculture, some high-quality production factors will be deployed in agricultural production by New-type Agricultural Management Entities, and will format some advantages of business scale, risk tolerance, financial strength, cultural level and so on, so New-type Agricultural Management Entities will have power to innovate agricultural business model and to share innovation income; on the contrary, traditional small-scale peasants do not and can not innovate business mode. By innovating agricultural business mode, optimizing input structure, improving factors utilization efficiency, improving technology and farming methods of agricultural production, can improving agricultural income. The successful experience of Renfa Cooperatives in Helongjiang Province confirms this basic judgment, and also proves there are some preconditions for business mode innovation, such as a large area of arable land, strong economic strength, good environmental quality of production place. Therefore, our government needs to help New-type Agricultural Management Entities to overcome some trust crisis of members in early period of large-scale management, to create a good environment of production place, to break some bottlenecks of funds in business mode innovation.

Key words: New-type agricultural management entities; Business mode innovation; Preposition; Agricultural income

责任编辑: 吕新业