

克山县马铃薯产业发展模式的优劣及问题分析

姚依彤

(黑龙江省农业科学院 克山分院, 黑龙江 齐齐哈尔 161000)

摘要:马铃薯是继小麦、水稻和玉米之后的世界第四大粮食作物,也是我国五大主食之一。黑龙江省克山县作为黑龙江省马铃薯生产的重点地区,以其独特的天然优势和地理条件,加上政府的有效引导,使克山县成为中国马铃薯种薯之乡,克山县的马铃薯种薯生产特色明显,科技支撑力量雄厚,销售渠道广泛,大型马铃薯加工企业迅速发展。在马铃薯产业发展背景下,克山县的马铃薯产业发展形成了4种模式,有“农户+经纪人”模式、“合作社+农户”模式、“合作社+加工企业+农户”模式和“公司+基地+农户”模式,这4种模式是共同存在并在产业发展的过程中处于逐层递进的关系。通过实地调研和总结,从克山县现存马铃薯产业发展模式中,发现克山县马铃薯产业发展模式存在部分小农户的利益得不到保障、产业中缺乏专业的营销组织的问题,这些因素制约着马铃薯产业发展模式的进一步完善,阻碍着克山县马铃薯产业的发展与升级。

关键词:马铃薯产业;发展模式;优势;劣势;问题

中图分类号:S532 **文献标识码:**A **文章编号:**1002-2767(2017)06-0101-05 DOI:10.11942/j.issn1002-2767.2017.06.0101

黑龙江省克山县有耕地 21 万 hm^2 , 人口 50 万人,马铃薯种植面积常年稳定在 3 万 hm^2 , 总产 110 万 t。克山县马铃薯外销 50 万 t, 自留种 10 万 t, 存储反季销售 10 万 t, 加工 30 万 t。克山县的马铃薯产业发展是集种薯繁育、栽培、马铃薯种植、销售、加工等环节于一体的完整体系, 整个过程涉及到种薯繁育科技组织、马铃薯加工企业、生产繁育基地、马铃薯专业合作社、经纪人和农户等利益主体或单位, 全都参与到马铃薯产业发展中, 对克山县马铃薯产业的发展起到了不同的效果。从各利益主体参与克山县马铃薯产业的发展、完成马铃薯生产过程的方式与程度来看, 主要体现为“农户+经纪人”模式、“合作社+农户”模式、“合作社+加工企业+农户”模式和“公司+基地+农户”模式, 这 4 种模式在克山县马铃薯产业发展中共同存在, 且处于一种由低级向高级逐渐发展深化的过程, 体现了克山县马铃薯产业的发展历程。同时, 也发现一些因素制约克山县马铃薯产业的发展。

1 “农户+经纪人”模式

在农业生产中, 经纪人是独立或半独立的, 以生产马铃薯或低价购买农民在市场上买卖的马铃薯, 以便在从事马铃薯流通的个体之间赚取差价。

这些经纪人将马铃薯生产商与高级经纪商或小型马铃薯加工企业连接起来, 使马铃薯在区域内得以流通。从克山县统计局得到的资料可以知道, 2007-2016 年克山县马铃薯的种植面积处于稳步上升的水平。从图 1 中可以看出, 十年间克山县马铃薯的种植面积从最初的 1.8 万 hm^2 左右逐步扩增至 2014 年的 3.3 万 hm^2 左右, 并在接下来的两年种植面积有所回落。

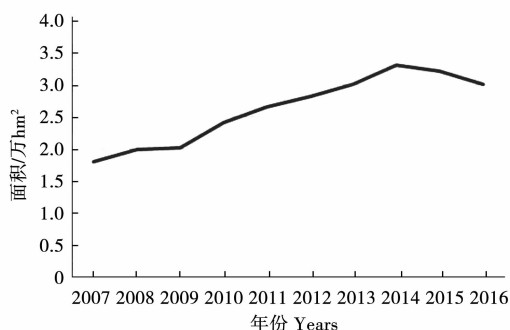


图 1 克山县马铃薯种植面积

Fig.1 Potato area of Keshan county

“农户+经纪人”模式是长期小农生产形成的一种简单的农作物流通形式, 小规模土地经营的农户由于生产的马铃薯产量有限, 直接拿到市场上流通不具有价格优势和数量优势, 往往在销售过程中浪费了大量的人力物力, 有时还不得不承担因运输、储藏不当等造成的损失。通过多年的努力, 克山县现已开辟了 16 个外埠市场, 组建了

收稿日期: 2017-04-12

作者简介: 姚依彤 (1992-), 女, 黑龙江省克山县人, 硕士, 研究实习员, 从事农业经济管理研究。E-mail: 444698967@qq.com。

马铃薯专业合作社 20 个,发展了专业从事马铃薯营销的经纪人 100 人,经营面积在 33 hm² 以上的马铃薯生产大户 100 户。通过企业洽谈、经纪人带动等方式,克山县以订单的方式每年可向加拿大麦肯公司、黑龙江沃华公司、北大荒薯业和外地经销商等企业销售优质种薯和专业加工薯 60 万 t 以上,保证了克山优质马铃薯稳定的销售路径。经纪人的出现可以将农户生产出来的马铃薯及时上门收购,形成了农户和经纪人的有效分工,一定程度上提高了马铃薯产业化发展的速度。对于经纪人来说,将各农户生产的马铃薯集中收购,再流通给更高一级经纪人或小型马铃薯加工企业等,不但可将农户的马铃薯迅速转化为农民的直接货币收入,还可以从中赚取一些差额利润,以增加再生产的资本积累^[1],并为大规模的马铃薯市场交易提供了基础。

1.1 “农户+经纪人”模式的优势

“农户+经纪人”模式是市场经济环境下马铃薯产业化的结果,在早期自发演化的过程中,实现马铃薯产业化的初级专业分工,提高了马铃薯的生产效率,实现马铃薯早期工业化发展的帕累托改进。这种模式适合小规模马铃薯生产农户的市场交易,虽然不符合大规模的、高级的市场交易条件,却是重要的补充,可在小范围内迅速消化部分农产品剩余,促进种植马铃薯向商品化生产的转换,增加再生产的资本积累,实现农民收益的最大化。

1.2 “农户+经纪人”模式的弊端

由于经纪人是自发形成的个体,只通过收购零散农户生产的少量马铃薯,再卖给更高一级经纪人或小型马铃薯加工企业以获得微薄的利润差价的方式,很难实现利润的突破,并且在利益的驱使下容易出现欺骗农户的现象,使农户的利益得不到保障。由于经纪人间的组织化程度很低,因此存在个体之间利益的不均等现象,在市场上也很难形成竞争优势。对于市场上出现价格波动的风险或更高一级经纪人不正当压价时,单个经纪人抵御风险的能力很弱,缺乏谈判议价的话语权,往往只能将这种利益损失转嫁给农户,使农户成为真正的利益受害者。

2 “合作社+农户”模式

克山县的马铃薯专业合作社,在九十年代后期以来,主要是以马铃薯种植能手或政府牵头,采取公司化的运营方式,吸引农户以资金、土地、技

术或农业机械等形式入股,集体经营,共负盈亏。根据从克山县农业相关部门得到的资料,目前克山县实行规模经营的耕地面积达到了 17 万 hm²,占耕地总面积的 85%,其中 5 a 以上稳定规模经营面积达 30%。全县规模种植马铃薯的合作社、大户达到 151 个,平均生产规模达到 130 hm²,商品薯基地面积占总种植面积的 80% 以上,实现了一家一户低水平分散种植向成网连片规模生产的转变^[2]。农户加入合作社后,按照合作社的计划实行播种,由合作社统一提供生产资料、实行机械化耕作、进行农产品的销售、运输、存储等环节。“合作社+农户”模式的实现,将原本势单力薄的单个农户结合成有组织有效率的集体,通过接受政府干预,制定统一的章程,管理标准化和实施价格保护措施,有效改变了以往单个农户经营在市场经济中被动的状态,以集体的形态出现还会增加马铃薯在销售过程中的价格谈判筹码,不但大大缩小了经营成本,得到了有力的保障,还提高了农户的经营效率和经济收入^[3]。马铃薯专业合作社在政府的帮助下,根据市场需求实行订单生产,直接将马铃薯的生产和终端需求联系起来,有效解决了马铃薯的销售问题,从而切实保护了农民的利益。

2.1 “合作社+农户”模式的优势

马铃薯专业合作社将原本松散的小规模经营的马铃薯种植农户建立为一个统一的、稳定的合作组织关系,不仅增加了克山马铃薯价格谈判能力,同时也将原本无组织的小农户进行有效统一的组织管理,为政府干预市场提供了一个很好的便利。马铃薯专业合作社通过扩大产品销售渠道,逐步扩大了克山马铃薯对整个马铃薯市场的影响,通过与政府的合作,组织农民有序生产,大大降低了个体农民在种植马铃薯过程中面临的市場风险^[4]。政府通过干预专业合作社,保护马铃薯收购价格,科学分析市场供求和价格趋势,及时发布市场交易的各种信息,并建立大型马铃薯贮藏库群和专门的马铃薯交易市场,通过减少运输成本,品牌营销,调节市场需求时间和空间分布的方法来提高农民在市场中的“话语权”,有效地保护农民的利益。合作社,作为农民和政府之间的中介,可以更好地协调他们的关系,帮助平衡他们之间的利益。“合作社+农户”模式在合作社中逐步形成稳定的组织关系,在一定程度上保护农民的利益,扩大了马铃薯的出口能力,促进订单生产

的形成,使马铃薯朝着规模化发展。

2.2 “合作社+农户”模式的弊端

“合作社+农户”模式只限于把马铃薯作为商品在市场上进行交易,对市场需求直接限制了马铃薯的供应,使得种植马铃薯的利润减少。现行的这种产业发展模式由于受到销售量等的限制,制约了合作社扩大生产规模和增加吸收农户的数量,发展规模具有一定的局限^[5]。同时,由于生产出的马铃薯准备销往各类型消费终端,且订单的数量有限,合作社不能根据市场行情及时调整生产品种和数量,使得生产出的马铃薯没有针对性,仍不能满足对产品品种有特殊要求的加工企业对原材料的要求,扩增稳定的销售渠道是解决当下问题的主要途径。

3 “合作社+加工企业+农户”模式

“合作社+加工企业+农户”模式是在“合作社+农户”模式基础上的延伸,部分马铃薯专业合作社突破了销售渠道的有限障碍,将合作社进行了重新定位,发现与马铃薯产品加工企业合作、实现长远利益共赢是实现合作社进一步发展的一个有效途径。目前克山县在种植马铃薯过程中的播种、田间管理、收获等环节基本实现了机械化,并且已经组建了大型现代农机专业合作社36个,全县大中型机械装备总数达1.7万台套,使田间综合机械化程度高达98%。先进的机械化种植提高了劳动生产效率,释放了大量的劳动力,也使马铃薯种植更加规范,减少了不必要的损失,增加了薯农和农业专业合作社的直接收益。克山县通过大力投资,建成了近1万hm²种薯基地的大型水利喷灌设施,保证了马铃薯生长关键时期的节水喷灌^[6]。一些具有品种优势、规模较大的马铃薯专业合作社通过与加工企业谈判,签订了马铃薯定向生产合同,在巩固了自身发展的同时,也促进了企业的发展,从而形成了一个互惠的动态发展体系,它最初仅限于处理行业的发展,原本仅限于加工粗淀粉、粉条、粉丝等的家庭小作坊式生产,经过一段时间后的资本积累和原材料供应,也有一些小规模扩大,从而促使其逐步发展到一定规模的马铃薯淀粉加工企业^[7]。同时,政府应重视发展马铃薯产业,同时向这些小型加工企业提供银行贷款担保、优惠税收政策、鼓励发展和标准化管理。这是企业发展的一部分,不仅解决了马铃薯专业合作社销售订单数量减少的问题,也增加了产品附加值,吸收了部分就业。目前克山县

共有种薯繁育企业7家,共建成组织培养室1.27万m²,温室1万m²,网棚35.2hm²,一、二级原种繁育田5000hm²,每年可繁育脱毒苗1300万株,生产原原种4500万粒,一、二级原种19万t^[8],这一完善的良种繁育体系每年为各地的马铃薯生产提供着重要的原料支持。

3.1 “合作社+加工企业+农户”模式的优势

这种模式有效解决了马铃薯专业合作社对于马铃薯销售问题的困扰,在需求量足够多的市场经济环境下能够尽其所能生产出最大产量的马铃薯,对于合作社来说不但增加了农民的经济收益,有效保障了农民的生活来源,合作社还可以购进更加先进的机械设备和生产资料以促进新一轮的高效生产,同时能够吸纳更多的农户参与到该合作社中,为合作社注入更多的资本^[9]。对于加工企业来说,原材料的充足供应和政府的大力支持,扩大了企业的生产规模,获得了更多的利润,当企业规模进一步扩大之后,同时又反过来增加了对原材料的需求,提高了马铃薯的市场价格,进一步鼓励农民扩大马铃薯种植面积。因此,马铃薯专业合作社和加工企业的有效合作,以及形成的“合作社+加工企业+农户”的马铃薯产业发展模式,形成了一个简单的马铃薯产业链,提高了产业附加值,农民收入有了大幅度的提升,实现产业良性发展,促进了效益和公平的共同实施。

3.2 “合作社+加工企业+农户”模式的弊端

马铃薯专业合作社和加工企业的有效合作,虽然对双方的发展起到了积极的促进作用,然而随着对马铃薯需求的增加和马铃薯种植面积的扩大,农户和合作社对马铃薯种薯和新品种的需求也在增大。由于这种模式没有与马铃薯种薯研发和加工企业形成紧密的联系,往往出现购买到的种薯价格偏高且生产出的马铃薯品种单一,无法满足加工企业对多样化加工产品的要求,对加工企业产业链的升级具有一定的阻碍。即使根据市场需求更换了质量较高的马铃薯种薯,在短期内,很难实现马铃薯品种的快速改良,这将延缓生产的技术变革。

4 “公司+基地+农户”模式

随着新企业的进入,在目前的竞争状态下,马铃薯加工企业购买原材料的竞争程度在逐渐扩大其数量和规模。为了确保企业生产的需要,部分企业和农民之间逐渐形成一个稳定的订单生产合同,即企业与政府达成协议,政府鼓励农民种植马

铃薯,企业在政府保护价格的基础上,对价格进行统一收购。另一方面,随着马铃薯种植面积的增加,农户对马铃薯种薯的需求开始处于供不应求的状态^[10]。为获得更多符合加工要求的专业马铃薯品种,也为了获得更多利润,克山县一些大型的马铃薯加工企业如北大荒马铃薯产业公司、黑龙江沃华马铃薯制品股份有限公司等,在政府和科研部门的支持下,开始进行马铃薯种薯的研制和培育,并建立了自己的种薯繁育基地,进行科学化、规范化管理,为市场上马铃薯种薯的供应填补了空缺,完善了企业内部的产业链条,同时也获得了更多的经济收益。

4.1 “公司+基地+农户”模式的优势

“公司+基地+农户”模式是在政府监管和控制下,形成一个由龙头企业,技术部门和农户构成的产业发展集团,根据合资合作的操作模式,推动科技、人才、资本合理配置,纵向促进研究、开发、生产、营销一体化,形成了产业链上各个环节的合理利润分配,保证循环流动机制和运行机制。马铃薯加工企业通过建立原料基地,产品加工和工厂紧密联系在一起,形成一个垂直整合的生产,有利于马铃薯种植规模标准化,不仅减少市场的交易成本,也保证了企业原材料的来源,减少企业生产原料短缺所面临的风险^[11],同时,也减少了农民在种植过程中面临的市场风险,农民和企业之间形成了互惠互利的关系,确保了马铃薯产业的健康稳定发展。同时,企业通过建立薯片生产基地,扩大了企业生产规模,提高了产业的科学技术水平,促进了产业竞争力的提升。

4.2 “公司+基地+农户”模式的弊端

克山县正在运行的“公司+基地+农户”模式,辐射范围较小,能够实行从种薯繁育、种植、到加工一系列环节的企业数量很少,建设基地的总规模与这种模式发展比较发达的地区相比相差还很远,因此生产规模的有限性对地方产业发展的拉动力较小。当这种模式的发展规模扩大以后,如果地方政府社会化服务水平的增速没有企业现代化、规模化、机械化的增速快,被征地农民的非农就业和社会保障等问题将不利于农村社会的可持续发展。

5 克山县马铃薯产业发展模式的制约因素分析

5.1 部分小农户的利益得不到保障

现存的马铃薯产业发展模式中,虽然大部分

农户与合作社或者大型马铃薯加工企业合作,有效解决了马铃薯的种植、管理和销售等问题,然而还有部分农户的利益得不到保障,主要体现在两个方面。一方面,一些农户即使具有参与到合作组织中的意愿却不能实现,可能原因是农户耕地的位置距合作社或基地规划的区域范围较远,不在实行规模经营的范围内,也可能农户耕地的质量不理想,不能生产出目标产品,从而失去了参与到合作组织中的机会^[12]。现实的压力使这些农户只能分散、小规模、粗放经营,独自承担马铃薯生产带来的自然和经济风险,与经营良好的合作组织中的农户相比较会有很大的收入差距,相对来说这些小农户的利益是受到损害的。另一方面,一些农户即使具有参与到合作组织中的耕地条件,但其主观并不具有参与合作组织的意愿。究其原因,合作社尤其是企业的生产基地,主要采用的是用一定的经济补偿购买农户一定年限的耕地使用权以实现规模经营,再雇用农户按计划生产的方式,由于现代化、机械化的广泛应用解放了大量的劳动力,且企业吸纳劳动力的能力有限,造成了一些农户失业。部分失业农民转移到非农产业经营或生产,剩余的失业农民受到自身素质等条件的限制在非农行业难以生存,既失去了土地作为生活保障,又难以寻找新的收入来源,这部分农民的生存问题给农村社会的健康发展带来了很大的挑战。

5.2 产业中缺乏专业的营销组织

克山县的马铃薯营销是靠经纪人、合作社中的营销人员和企业中的营销团队来完成的,分别负责小范围内的马铃薯销售,而没有形成统一的营销组织来完成克山县总体的马铃薯营销,以确保销售环节的高效、统一。市场信息服务体系的不完善、马铃薯营销队伍的不健全,使马铃薯销售过程中信息严重不对称,一些对马铃薯需求很大的端口苦于找不到合适的马铃薯来源,而另一些马铃薯生产农户或组织又不能找到合适的销售渠道,损害了双方的利益^[13]。对于专业的马铃薯营销组织,如美国的马铃薯协会,会专注从事马铃薯营销的各个细节,通过搜集普通农户、专业合作社、马铃薯种植基地等主体的马铃薯生产品种和产量等信息,再积极寻找合适的销售渠道,将生产的马铃薯进行整体规划,有秩序地销往各加工企业、农贸市场、省外以及出口等,并在政府的引导下努力开拓新的市场。通过这样的专业营销组

织,可以稳定马铃薯的市场交易秩序,确保贸易公平,同时也提高了克山马铃薯在市场上的议价能力。由于克山县缺乏这样的专业马铃薯营销组织,各马铃薯生产者只能自己承担销售风险,经纪人或加工企业在收购马铃薯的过程中对有质量差别的马铃薯容易采取统一价格统一收购,使分散经营的马铃薯生产者对高品质的马铃薯生产意愿不大、认知不足,最终马铃薯生产企业对马铃薯原料不认可且生产不出高端产品,从而形成了低品质的恶性循环,不利于克山马铃薯产业的进一步发展。

参考文献:

- [1] 张朝亮. 制度视角下的定西市马铃薯产业化模式演进研究[D]. 兰州:兰州大学,2012.
- [2] 孙玉江,于庆江. 克山县马铃薯生产现状及对策[J]. 现代农业科技,2011(9):385.
- [3] 刘军秀,王文略,谢天晴. 定西市马铃薯农业合作社发展问题及对策研究[J]. 甘肃科技,2015. 31(10)74-76.
- [4] 张浩,李菲,程红鸾. 合作社信息获取难度与满意度分析-基于马铃薯农民专业合作社的调查[J]. 中国蔬菜,2013(2):91-95.
- [5] 杨建福,张跃国. 台江县马铃薯种植合作社运营模式及效果[J]. 福建农业,2015(5):60.
- [6] 韩海洋. 克山县马铃薯产业发展路径及建议[J]. 安徽农学通报. 2012,18(15):14-17.
- [7] 魏艳娜. 供应链环境下定西市马铃薯加工企业与农户合作模式研究[D]. 兰州:甘肃农业大学,2008.
- [8] 张雅丽,石立航. 关于克山县发展马铃薯专用薯产业的建议[J]. 中国马铃薯,2013,27(1):60-63.
- [9] 陈福,林森馨,梁智伟,等. 从农民专业合作社的角度分析中山市冬种马铃薯产业化进程[J]. 安徽农业科学,2011,39(19):11795-11796.
- [10] 郭思岩,张仁陟. 循环经济理念发展马铃薯加工龙头企业-以定西市安定区马铃薯加工企业为例[J]. 现代农业科技,2008. 5(10):200-202.
- [11] 宋景荣,李殿军,姜波,等. 呼伦贝尔市马铃薯产业发展优势及展望[J]. 中国马铃薯,2016,5(30):316-318.
- [12] 范蓉. 马铃薯加工企业与合作的模式构建及优化[J]. 农业科技与信息,2008(21):6-8.
- [13] 刘洋,易晓峰,罗其友,等. 中国马铃薯贸易与营销策略分析[J]. 中国农学通报,2016,32(2):180-185.

Advantages and Disadvantages and Problems of the Potato Industry Development Pattern in Keshan County

YAO Yi-tong

(Keshan Branch of Heilongjiang Academy of Agricultural Sciences, Qiqihar, Heilongjiang 161000)

Abstract: The potato is the world's fourth largest food crop after wheat, rice and maize, and is one of the five main foods in our country. The Keshan county as the key area of potato production in Heilongjiang province, with its unique natural advantages and geographical conditions, and the government's effective guidance, the Keshan county had been the hometown of Chinese seed potatoes. The seed potato production of the Keshan county had obvious features, such as support power of science and technology is strong, wide sales channel, big potato processing enterprises develop rapidly. Under the background, the potato industry development of the Keshan county formed the four patterns, "farmers + agent" mode, "cooperative + farmer" mode, "cooperative + processing companies + farm households" model and "company + base + farmers" model, the four patterns are coexistence and in the process of industry development progressive step by step. Through field investigation and summary, from the Keshan county existing potato industry development modes, found some problems in the Keshan county potato industry development model, such as interests of some small farmers usually haven't got guarantee; lack professional marketing organization, these factors restricted industry development of the potato, hampered development and upgrade of potato industry of the Keshan county.

Keywords: potato industry; development model; advantages; disadvantages; problems