

清华大学 中国经济研究中心 研究动态

总字101期

2002年4月18日

“转轨时期农民行为的案例研究”系列文章之三

我以我眼看农村^[1]

——2002年在江苏省武进市农村调查中看到的七个问题

清华大学经济管理学院经15班 程子建

今年寒假我参加了经济协会的“转轨时期农民经济行为”返乡调研，在武进市马杭、庙桥、礼嘉、湖塘、夏溪等几个镇搜集典型农户决策案例的过程中，我也看到和听到了许多其它的现象，我把它们整理成七个问题。希望能对日后的研究提供帮助。

在许多准确的数据资料未到手之前，有些认识只是感性的，但这些认识毕竟来自于调查，所以也是真实的。

一、“农业已经是副业了！”

在多次下乡调查中，这句话我听的是最多的。在武进马杭，已难以看见大片的田地，许多家庭已没有田（主要是自办企业者）。武进庙桥地区虽大多数家庭还有田，但或租给外地人种，或仅解决一个口粮，主要收入来源于工厂打工。在湖塘镇调查时也时常听到农民说这句话：“农业已经是副业了！”

其实这笔账并不难算，现在水稻亩产确实很高，一般可达1200斤以上，收购价每公斤在1.2元左右，则一亩收入也不过720元，再除去化肥、农药等费用加上每亩57元的农业税，最终还不到在工厂打工一个月的工资，这自然不能激发起农民种田的积极性。在这种情况下，武进市粮食种植面积逐年递减，从原来的110万亩减少到80万亩，以后还会减少到70万亩。

武进市的粮食除供应本市还要供应常州市，粮食面积减少会不会影响到居民吃粮呢？据武进市农业局主管种植的曹站长说：政府会将粮食面积稳定在70万亩，这样即可满足需求。即使不能满足，通过现在的粮食流通体制，可向外地甚至国外购进粮食，同样价格低廉。如浙江温州在东北订购了1万亩粮田，弥补本地不足。

非农收入很高，而粮食种植收入又如此之低，种粮的比较成本就提高了，当地农民就失去了种粮的激励。

二、农村信贷

在被调查的几位农户中，没有一家向农村信用社借过钱，资金来源都是靠自有积累，如蒋建平（注1）是木匠，白手起家，从家庭作坊做起，逐步积累资金，一步步扩大规模；施国翰（注2）是先做瓦匠，后在一个乡镇企业跑供销赚钱积累资金，企业转制给他后，他又靠朋友投资合股发展企业；王益民（注3）先办服装厂积累了较多资金。

当然，不借贷的原因也是多方面的：

1、没有抵押。信用社不承认农民的私房为资产，农民借贷缺少抵押品。

2、观念因素。受传统上不借贷的观念影响。

3、农村信用体系不健全。信用社贷款多愿意贷给企业，而信贷额度又小，还款能力又没有保障的普通农民，则很难贷到款。

现在的农村，仍然是资本雇佣劳动，资本的投入对农民的决策有着很大的影响。农村信贷如何真正服务于农民，这是一个需要注意的问题。

三、合股经营

合股经营，可能说有利也有弊。在和周和平（注4）交谈的过程中，他一再提及合股风波是他事业发展中的一个挫折。那一次使企业亏损很大，生产一度停顿。若没有那一次，现在企业的情形会好得多，可能已经开拓了新的投资领域。但不合股，这个厂可能就办不起来，当年产值也不会那么大。然而合股，最大的问题就是权责不明，尤其是当年按1:1的比例分配股权，就已经隐藏了危机，而客户拖欠贷款使危机提前发生了。即使企业发展

非常顺利，资本积累起来了，那在决定企业未来的发展，开拓新的投资领域上同样可能产生分歧。但要扩大生产，必然要大笔资金投入，而合股无疑是最好的融资途径。这是个矛盾。

农民合伙如何摆脱“一年合伙，两年红火，三年散伙”的怪圈呢？

四、地域经济

在调查中，我发现这样一个现象，一个镇或一个村从事或经营的行业都差不多，有明显的从众现象。

如马杭镇，现在就有数十家图书设备厂和织造厂。农民企业家蒋建平以前一直生产图书设备，今年也在扩建厂房准备办织造厂。这种跟风现象必然会加剧竞争，降低利润，带有一定的盲目性。但同时也有优势存在：

1、充分利用闲散资金，形成规模生产。在农村，农户之间交往比较多，企业之间常有联系。有的织造厂接到了比较大的单子，自己来不及做，就分给周围的小织造厂，签一个短期合约，按时按质按量交货，形成了一定的规模生产。如蒋建平就准备先接厂对面“金马织造厂”的单子做。

2、统一技术和销售渠道，走产业化道路。如隔湖鹿场，周围的村民在鹿场主王益明的带动下，也有20多户农户开始养鹿，总数达400头。王益明已注册了商标，建起了冷库，走产业化道路，生产鲜鹿茸。他还准备建立养鹿合作社，提供技术指导，统一销售渠道，带动更多农户养鹿。

五、农业专业经济合作组织

农民要搞多种经营，增产增收，要进入市场，提高产品竞争力，组织经济合作组织是很好的选择。

武进市现有经济合作组织已有20多家，并有发展壮大趋势。现有合作组织大致有以下三种：

1、龙头企业+专业协会+农户。如芙蓉镇双庙村奶牛经济合作社抓住上海光明乳业有限公司寻找合作伙伴之机，积极引导农户发展奶牛养殖业，同时聘请南京农业大学教授进行技术指导，使奶牛养殖迅速扩大。目前，全村拥有奶牛已达330多头，占常州市奶牛养殖总量的五分之一强，已成为致富当地农民的一个重要产业。

2、经纪人、专业大户牵头，形成农产品销售网络。夏溪镇在花木销售公司和3000多名花木经纪人的组织带领下，全镇80%的农户从事花木生产，近两年每年扩展花木种植面积在3000亩左右，年市场营销额近2亿元。

3、农业技术推广部门牵头，直接为农户和市场提供各种服务。如芙蓉农科站引导种水芹的农户联合起来，走共同开拓大市场发展之路，市场竞争能力大为增强，现全镇水芹种植面积发展到350亩。

相比过去的专业协会，这些合作社有几个新的特点：

1、农业经纪人队伍的出现。经纪人与过去一些专业协会的信息员不同，他们是相对独立的产销中介人，获利为根本目的。如夏溪的花木经纪人，他们将市场上需要花木信息传达给农户，并向农户预订，到时候他来收购，再加价卖出，从中获利。经纪人在夏溪花木市场中起着举足轻重的作用。

2、走品牌化道路。如礼嘉镇的葡萄合作社，专业大户王新南为会长，创立“新南”品牌，统一生产技术，统一产品包装，统一产品价格。生产的葡萄现在已达到无公害标准，正向“绿色食品”标准迈进。合作社成员可以自由进出，只要按“新南”葡萄的标准种植，验收合格，即可打“新南”品牌，价格是普通葡萄的几倍，去年户均收入达3.5万元。

3、注重科技水平和提高和科技创新。王益明的隔湖养鹿场聘用了农科院的一位博士，自己投资建起了一个研究所，专门开发鹿产品。礼嘉葡萄合作社与各农院校及国外专业机构都有联系，不断开发葡萄新品种，先后引进新品20多个。

六、政府作用

农民的创造力是无穷的，在农业体制转业的过程中，政府更多的是起引导作用，尽可能给农民松绑。过去对各村要考核粮食产量和种粮面积，现在已经取消了；以前对每户200-300斤粮食的订购任务去年也取消了。政府的作用主要是推广技术，提供信息服务，是服务者而不是领导者，力主于让农民增收。

另外，对于弱势群体，政府给与扶持。如礼嘉推广葡萄种植的过程中，对于资金不足的农户，政府提供贷款和技术指导，帮助其脱贫致富。

在中国的农村，制度和政策对农民的影响是不可忽视的，政府制定政策是一定要以民为本。

七、农民不敢花钱

这次回农村，发现农民的生活水平确实比以前有了提高，房子里也有了比较好的装修，有的地方也有了自来水和抽水马桶。但总的来讲农民还是不敢花钱。为什么呢？

1、社会保障是大问题。调查中，一个老农和我说：“你们城里人老了有退休金。我们靠什么？只有靠儿子啊！现在我还种地，等到不能动了，那谁来养我啊？”他以前搞建筑承包转了一些钱，现在做不动了，自主两个儿子一个开鞋店，一个在家生产电子零件。他说：“现在是全力支持两个儿子了。”由此可见，养儿防老观念也是有它的社会经济背景的。现在许多地方搞征地，农民在失去土地之后就更没有保障了，由此引发许多社会问题。苏州在征地试点过程中曾经尝试为被征地农户购买养老保险，但是由于政府负担太大而难以推广。在自己养老问题都没有着落的情况下，农民怎么敢花钱呢？

2、两极分化严重。江苏省一直是农村经济较为活跃的。然而据农调局调查表明：2000年，江苏农民人均纯收入达3595元，其中10%的高收入户人均收入达10235元。比上年增长14.3%，而10%的低收入户人均收入为1146元，反而下降3%。由于农村信贷还不发达，高收入户只有把赚到的钱不断投入再生产中，从而不会多

消费，而低收入户连吃饭都成问题，更不会去消费了。

- 3、看病，教育是大支出。这两个问题在农村更为突出，低收入户人均收入才一千多元，而供养一个本科生一年至少要八千多元。而有些农民家里还不止一个孩子，供养两个孩子读书，家里再有人生病的话，很容易使一个村里的上等户陷入贫困的边缘。面对不断增长的药价和学费，对比不断下降的粮价，农民怎么敢放心花钱？

其实，最根本的问题还是农民增收，在一切社会保障体制没有建立起来之前，增收无疑是促进农民消费和农村市场繁荣的最好形式。

注1：蒋建平，马杭镇“华光木器厂”厂长。初中毕业后，1981年开始在马杭图书设备厂（乡镇集体所有）兼工，同时亦在农忙时下田务农。1991年抓住全国企业档案图书管理整顿的机遇，离开原工厂开始创业。首先投入2万元，在家里开始家庭作坊式的生产。1996年，他以每亩6万元的价格征用了3亩土地，买断其使用权。建起厂房，买进设备，扩大生产。目前，他的资产已有200万元。今年准备投资织造业，预计投入50万元，厂房已在建设中。

注2：施国翰，庙桥“国翰阀门厂”厂长。小学还没毕业就开始做瓦匠，干了十多年，还到常州城里工程队工作过，后来感觉收益不高，就回家跑供销。后来在阿舅的介绍下，他办了一个仪表厂，但仪表零件技术要求高，成本也比较大，他本人知识也不够，又想改做其它。当时村里一个集体的泵阀门厂经营不善，换了六任厂长都不见起色。他抓住这个机会，承包该厂。他用玻璃钢制作阀门，还开发树脂阀门等新产品，他的产品被广泛应用于化工、医药等产业。现在他又以每亩2万元的价格征了5亩地，准备生产包括管道，泵在内的成套产品。

注3：王益民，鬲湖养鹿场场主。原来跟随他父亲开服装厂，开商场。后来在他父亲指引下，卖掉布厂再加上自己积累的200万元作为启动资金，开始养鹿。98年4月从东北首期引进20头鹿，10月份到鬲湖征地开办鹿场。他们主要经营鲜鹿茸及相关产品。现在他们已有280头鹿，并注册了“阳湖牌”商标。

注4：详见《农民的故事：转轨时期农民行为的案例研究（2002）》（内部资料）案例102-22。

（版权所有，转载、转摘请与本中心联系）

主办：清华大学中国经济研究中心
地址：清华大学经济管理学院中楼302

联系电话：（010）62789695
邮 编：100084

[返回](#)

^[1] 本文是作者参加清华大学小林实经济学研究基金“转轨时期中国农户经济行为研究”课题的成果之一。此处发表的是作者在案例调研成果之外的当地调研报告，反映了案例主人公所处当地农村的基本情况。