

清华大学 中国经济研究中心 研究动态

总字102期

2002年4月18日

“转轨时期农民行为的案例研究”系列文章之四

柑橘的故事：昨天、今天和明天^[1] ——易家河村调研之行所感所想

清华大学经济管理学院经15班 屠毓琳

这个寒假我在江西省永修县进行了社会调研，吃住在基层一个多星期，第一次真正零距离地与农民们在一起，对我来说意义重大，带给我很深刻的感触。

在我走访的这么多村落中，柘林镇易家河村给我留下了最深刻的印象。通过和该村致富带头人——副村长郑根水及其他一些村干部与村民的交谈，我逐渐摸清了易家河村这20多年的发展历程，并对他们的致富经历进行了一番思考。

一、 发展的原因

总结下来，易家河村之所以能在这么短的时间内得到如此大的发展，原因有五：

首先，应该感谢政府的两个政策。一是家庭联产承包责任制。在实行此制度之前，村民们劳动积极性很低。再加上人多地少，土地肥力又不够，粮食产量很低，人民生活水平上不去。在分田到户以后，村民们发展生产的积极性空前高涨，并通过多种渠道寻找致富道路。二是关于允许农民在耕地中种植经济作物的政策。易家河村的土地不适宜粮食作物的生长，在“以粮为纲”的年代，村民无法发展其它产业，只能苦守着连每人“一亩二分”都不到的水稻田。直到获得种植柑橘的批准后，村民们终于找到了可以让他们真正致富的门路，而且可以放心大胆地投入与发展。

其次，走集体致富的道路。大家都不盲目单干，而是在他们信服的村委会的领导下，群策群力。不仅在柑橘规划和种植过程中如此，在柑橘销售时，也是以村为主体，由村里统一对外销售，统一定价，避免了自己人压自己人的不利竞争。这说明虽然家庭联产承包责任制，对于提高个人生产积极性有重要意义，但在市场经济的大舞台上，只靠个人或家庭式的单干，是缺乏竞争力的。农民们只有团结起来，有组织有计划地发展生产才能少走弯路，最大程度实现每个人的利益。

第三，注重品质。易家河人的目标是要走一条可持续发展的道路，因此他们非常重视自身的信誉。例如，村里规定，只有直径在75—80毫米之间的柑橘才可以对外销售，外形过大过小的都不允许售出。除此以外，他们还通过许多其他方式严格控制出售柑橘的质量。为了进一步巩固“易家河”这个品牌，村里选择优良品种，走生态农业道路。总而言之，是要把品质放在第一位。

第四，重视科技。易家河村长期以来都十分重视农业先进技术的引进。他们主动与江西县农贸局、省植保局、省农科院、农业大学联系，并建立了长期稳定的合作关系，定期请专家到当地指导实际种植，引进优良品种，农科院、农大还一直准时向他们提供病、虫害信息，并指导防治措施。村里不少种植大户也都在省城或是县里参加过关于柑橘种植的培训班，各个都称得上是柑橘种植的行家。这充分印证了“科学技术是第一生产力”。

最后，不能不提到的，是浙江移民在易家河村发展中的重要作用。村中的浙江移民一直是该村致富的领头羊。江西自古是农业大省，受传统以农为本（只种植粮食）的小农思想影响很深，当地农民一方面缺乏商品意识，观念落后；另一方面由于还可以“靠山吃山”，基本生活没有太大的困难，不少人安于现状、固步自封。而浙江人传统上经商意识就很浓，把握市场能力强，且富于创新意识、冒险意识。浙江移民的到来为村里带来了这些先进开放的思想，使人们的观念有很大的进步。另外，浙江移民也从他们的居住地带来了柑橘种植技术，试种柑橘便是由他们的生产小组最先发起，最终为易家河村找到了致富道路。直到现在，浙江人依然是该村中的致富中坚力量。在抓生产、跑推销中他们都发挥了很大的作用。村里浙江移民的平均收入也远高于全村平均收入。这说

明要让农业有突破性的发展，农民生活水平有大幅度的提高，关键是改变原有的落后观念，使他们拥有商品市场意识，敢于创新，特别是在一些观念相对落后，信息相对封闭的地区。

二、 面临的问题

易家河村虽然取得了非常突出的成绩，但是面临的问题依然很多，排在首位的便是严重的增产不增收情况。就郑村长家的情况而言，从1989年时年产量只有不到3万斤，收入就达到了两万余元；而2001年产量已达到6万多斤，该项收入却毫无增加。原因何在？我的分析是：

一方面，柑橘的生产成本不断增加。这主要是由于：其一，化肥、农药价格持续提高。其二，农业税、费不断提高。特别是不合理的农业特产税，该村1995年以前全村上缴农业特产税仅1万余元，而2001年则达到98000元，相比较，柑橘总产量只增加了一倍。由于课税对象是土地的总收入而不是纯收益，意味着农民为生产而进行的各种农业物质投入、支出也成为了税赋的计征对象，无疑增加了农民的税收负担。另外，我国的农业税设立初就没有考虑各种突发事件的影响，没有照顾到自然灾害的情况。即使在灾害歉收年，很多种税、费也得不到减免，使农民在本已颗粒无收的情况下负担更加沉重。究其原因，我个人的看法，这一方面是传统的平均主义思想在作怪，一些地区农民负担的农业税、费采取平摊的方法收取，忽视了各农户在同一阶段的收入水平的差异。另一方面基层政权组织过于庞大，人员开支巨大，而各种农业税收在乡镇财政收入中占极大比重，为养活各级“吃财政饭”的人，致使一些基层政府只以能完成上级布置的税收任务为最终目的，忽视了农民的实际困难。同时一些政府工作人员作风上的官僚主义，也导致了农民有难处却无处诉。

另一方面，柑橘种植普及，市场竞争加剧。由于前几年柑橘种植利润较高，许多地方农民转产种植柑橘，导致“柑橘种植热”。大量柑橘上市，柑橘市场供过于求，价格降低趋势日益明显。可见农产品的生产收入受市场需求及价格波动影响制约因素较大，如不能有效的开拓新兴市场及引导解决农民生产上盲目的“羊群心理”，产品价格无法保持相对的稳定。

另外，由于柑橘品种改良，化学肥料和农药的使用，耕作技术的进步等因素，柑橘单产大幅度增长，也导致了市场价格的下跌。

在以上种种因素影响下，易家河村种植柑橘的成本不断上升。95年时种植一棵桔树的成本只需5元，而现在这一数字已经超过了7元，与此同时，柑橘的市场价格基本没有变化，也就是说种植柑橘的收益率已经非常低了。

增收是一个与农民利益密切相关的问题。要提高收入的方法从农民的角度来说无非有以下几种：一是减少花费，即降本。但是在日益上升的农业税、费和不断提高的农药、化肥价格面前，这条路几乎是行不通的。二是提高农产品单产水平或扩大种植面积，即增产。首先，易家河村一直都非常重视先进技术的引进与运用，可以说在提高单产这方面已经没有太大的发展余地了。其次，易家河村地处山区，可耕地面积十分有限，在本村内扩大种植规模几乎不可能。再者，由于种植柑橘的收益率已经越来越低，即使扩大规模，收益也无法得到很大提高，反而有可能因疏于管理导致柑橘品质下降。三是发展农产品加工业，例加工鲜果。但是加工业一次性投入很大，对于一个目前人均年纯收入只千余元的村庄来说是没有能力承担的。如果不顾后果的将现有资金全部投入甚至贷款，一方面保守的村民们不会答应；另一方面，村里缺乏管理人才、科技人员，工厂即使上了，其产品也可能缺乏市场竞争力。“小而全”的经济模式是不符合市场经济发展规律的，桔农更应在该种产品的市场分工突出自己的优势，或者可以与外地较有实力的加工厂合作，负责提供鲜果，在市场分工中争得属于自己的利益。

三、 今后的方向

根据易家河村的现实情况，以上种种方法基本上都已经被否决了。那么到底易家河村的发展方向何在呢？我非常同意村委会制定的发展目标：

一、发展绿色环保农业、生态农业。选择优良品种，在种植过程中，少打农药，使用生态肥料；与县农贸局、省植保局、省农科院挂钩，及时掌握最新技术及病虫害，自然灾害等信息，通过种种手段确保“易家河”柑橘的品质。因为在市场经济中，只有商品的质量才是最有说服力和竞争力的。要走可持续发展道路就必须树立品质第一的观念。

二、注重宣传，比如参加大型展销会、农产品质量评比，通过种种方式推销自己的品牌。进一步扩大市场占有率，并争取依靠品牌的力量和优异的品质来提高自身的销售价格，达到增加收益率的效果。

这些举措应该是切实可行的。但是我心中还存在一个疑虑：易家河村现在收入来源基本上完全依赖柑橘种植业，根据现在柑橘市场的不景气形势，可以推断即使以上两个方案都能最大程度地发挥效力，能够获得的增收空间也是有限的。另外单纯的农业受自然条件的约束很大，一旦发生自然灾害，可以说农民的收入将完全没有保障。就像1993、1994两年，由于气候寒冷，不仅没有收成，还冻死了80%的桔树。如何抵御自然灾害的影响，最大程度地减少损失？除了技术方面，是否可以采取保险等手段呢？

在文章的最后，我想提到的是一件与经济并没有多大关系的事情：在我采访村干部与村民的过程中，他们总是再三地提到，希望我多写他们的困难，千万不要夸大村里的成绩。由于是一个致富模范村，已经有太多的媒体对他们添油加醋的大肆渲染，这虽然对于宣传品牌有一定作用，但是带来的负面效应，例如因此增加的摊派和许多财政负担，亦是极其严重的。这也向我们提出了一个需要思考的问题：社会应该如何对待先富起来的群体？我

们应该由于他们先富起来了甚至是还没有完全富起来，只是比一般的好，就一味让他们承担更多的社会责任呢？还是应该为他们创造更有利于他们发展的环境？

(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。