

上海家庭农场、农民专业合作社 发展情况调查

龚骊

近年来,上海加快培育家庭农场、农民专业合作社等新型农业经营主体,新型现代农业经营体系、新型农业经营主体已成为上海现代农业快速发展的重要力量。为进一步了解本市家庭农场、农民专业合作社等新型农业经营主体的发展情况,国家统计局上海调查总队近期在全市9个郊区中抽选310家农民专业合作社和89家家庭农场开展新型农业经营主体情况调查。调查结果显示,新型农业主体发展较快,经营前景乐观,但资金、用地等问题成为主要制约因素。

一、发展基本现状

(一)经营主体大量涌现

近年来,上海加大对新型农业经营主体的政策扶持力度,家庭农场、农民合作社大量涌现,至2017年末,全市家庭农场数量由最初的20多家发展到了4516家;全市已有农民专业合作社7806家,数量比10年前增长了5倍多。从经营耕地面积看,上海市第三次农业普查数据显示,家庭农场和农民专业合作社经营的耕地面积占全市实际经营耕地面积的比重达38.5%。从经营类别看,涵盖了粮食、蔬菜、7JC果瓜果、花卉苗木、畜禽养殖、水产养殖、农机服务等类别。据抽样调查,在310家受访农民专业合作社中,经营蔬菜为主的合作社有163家,占52.6%;经营粮食为主的129家,占41.6%;经营水果瓜果为主的129家,占41.6%;经营水产养殖为主的60家,占19.4%;经营花卉苗木为主的55家,占17.7%;经营农机服务为主的13家,占4.2%。部分合作社的经营范围涉及多个经营类别。在89家受访家庭农场中,粮食种植型家庭农场61家,占68.5%;机农一体型家庭农场13家,占14.6%;粮经结合型家庭农场12家,占13.5%。

(二)经营规模以适度为主

上海根据本地区实际,充分发挥村集体经济组织在土地流转中的作用,绝大部分流转土地是通过农户委托村集体整合后统一流转,合理控制土地经营规模。调查显示,从经营土地的流入渠道看,在受访的家庭农场和农民专业合作社中,构建以农户家庭经营为基础、合作与联合为纽带、社会化服务为支撑的立体经营模式,通过村委会流入土地的分别占95.5%和79%。从经营规模看,土地经营规模以适度为主。调查显示,89家家庭农场的土地平均经营规模为164亩,土地经营面积最小的也有101.69亩,最大595亩,近九成规模都在100—200亩之间;310家农民专业合作社的土地平均经营规模为329亩,其中,50亩以下占20.7%,51—100亩占20.3%,101—500亩占47.7%,500亩以上占11.3%。

(三)经营模式新型多元

从经营模式看,通过“合作社+家庭农场?公司+合作社+家庭农场”等多种新型组织形式,发挥各自优势、分工协作,促进家庭经营、合作经营、企业经营协同发展和农村一、二、三产业融合发展。调查结果显示,受访家庭农场中,67.4%的家庭农场采用“家庭农场独立经营”模式,30.3%的家庭农场采用“合作社+家庭农场”的经营模式,2.3%的家庭农场采用“公司+家庭农场”的经营模式;受访农民专业合作社中,73.2%的合作社采用“合作社独立经营”模式,14.8%的合作社采用“合作社+家庭农场”的经营模

式,10%的合作社采用“公司+合作社+农户”的经营模式,0.3%的合作社采用“龙头企业+家庭农场+合作社”的经营模式,1.7%的合作社采用其他经营模式,如“合作社+农户+龙头企业+合作社”等。从农产品销售渠道看,通过不断创新农产品销售渠道,形成多种销售渠道共存的销售格局,如中间商销售、农户直接销售、“加工+销售”、单位团购、电子商务销售等渠道。调查显示,农民专业合作社出售农产品主要渠道有“商户上门收购”(占全部受访合作社的比重为60.3%)、“交易市场零售”(43.5%)、“农贸市场批发”(41.3%)、“自己门店出售”(21.3%)、“卖给加工企业”(19.4%)等传统渠道,也有“企事业单位团购”(18.1%)、“通过电子商务平台销售”(12.9%)等新兴销售渠道。有62家受访合作社通过电子商务平台销售过农产品,主要通过淘宝、微信、各类APP等“电商平台”(占通过电子商务平台销售过农产品合作社的比重为74.2%)、“自己建的网站”(33.9%)、“农业企业和政府网站等网络平台”(16.1%)等电子商务平台出售农产品。家庭农场以种粮为主,所以出售农产品的主要渠道集中在“粮管所统一收购”(占全部调查家庭农场的比重为86.5%)、“卖给贩子”(20.2%)、“通过合作社出售”(16.9%)等销售渠道。

(四)示范引领作用显现

家庭农场、农民专业合作社通过规模化、产业化、集约化经营,已成为引领本市农业现代化的重要力量。近年来,本市大力培育家庭农场、农民专业合作社等新型经营主体,涌现了一大批示范家庭农场、农民专业合作社示范社,至2017年末,上海拥有市级示范家庭农场106家;拥有农民专业合作社示范社463家,其中国家级示范社82家、市级示范社178家、区级示范社203家。家庭农场、合作社利用自身规模和区域地理优势,采用设施农业、循环农业、工厂化农业等新型生产模式,有力推动了本市农业标准化、品牌化生产,提升了优质农产品的生产能力。调查显示,超过半数的受访合作社向社员统一供应肥料、农药、饲料等农资。分别有48.4%、24.8%和5.8%的合作社采用设施农业、循环农业、工厂化生产模式进行农产品生产;分别有40.4%、20.2%的家庭农场采用设施农业和循环农业模式进行农产品生产。分别有49%、17.7%和5.8%的合作社生产的农产品通过了无公害农产品、绿色食品和有机食品认证;分别有30.3%、10.1%和2.2%的家庭农场通过了无公害农产品、绿色食品和有机食品认证。调查显示,66.1%的合作社和47.2%的家庭农场生产“优质农产品”(比同类农产品价格高、品质好、销路好的农产品)。41.3%的受访合作社生产的农产品具有品牌,其中84.4%为合作社独立拥有的品牌。21.3%的受访家庭农场生产的农产品具有品牌,其中31.6%为区域性质的品牌,26.3%为家庭农场独立拥有的品牌,26.3%为合作社或农业企业的品牌。

(五)促进产业融合发展

上海新型农业经营主体不断拓展农业功能,打造“从田头到餐桌”一体化产业链,实现农业提质增效,促进一、二、三产业融合发展互联网+农业”“旅游+农业”等得到有效发展。调查显示,10.3%的受访合作社采用农产品“生产、加工、销售”一体化的经营模式;20%的合作社通过电子商务平台销售过农产品;分别有46.5%的合作社和19.1%的家庭农场开展了采摘、农事体验以及垂钓等新型经营活动。农业转型升级的同时,带动农民持续增收。调查显示,七成以上的受访合作社表示,农民加入合作社后收入有所增加,增收幅度超过10%的占全部受访合作社的37.1%。合作社带动农民增收的途径主要有“产品统一销售”(占全部受访合作社的62.9%)、“农资集中采购”(40.6%)、“标准化生产”(39.4%)、“新技术新品种推广”(32.3%)、“强化市场营销”(21.6%)等。2017年,受访的89家家庭农场的平均总收入比2016年增长8.7%。从未来经营前景看,经营主体负责人对未来发展前景乐观。调查显示,全部受访家庭农场的农场主都表示愿意继续经营家庭农场;受访的合作社负责人愿意继续经营合作社的比重也达到了96.8%。超过半数的家庭农场主和合作社负责人认为子女有继续经营家庭农场和合作社的意愿。

二、面临主要困难

(一)合作社面临的三大主要问题

调查结果显示,当前合作社需要解决的瓶颈问题主要集中在“产品销售渠道”“资金问题…基础设施建设”等三个方面,选择以上3项的合作社占全部受访合作社的比重均超过50%。

1. 销售渠道不够畅通

随着农产品市场化步伐加快,农民专业合作社的产品销售渠道不畅通或者销售价格过低,影响了农民收入的稳定增长。在被问及合作社当前需要解决的瓶颈问题中,选择“产品销售”的占全部受访合作社的 58.1%。部分合作社反映虽然自己的农产品具有品牌,但是品牌的知名度不高,整合推广不够,同质化情况严重,无法有效拉动农产品的销售。调查显示,有品牌的 128 个合作社中,84.4%是合作社独立拥有的品牌,区域性质的品牌仅占 7.8%。

2. 资金短缺仍是瓶颈问题

部分合作社存在着经营周转资金困难,公共服务资金短缺,发展后劲不足等问题。调查显示,目前农民专业合作社注册资金在 100 万元及以下的占全部受访合作社的 70%,注册资金在 50 万元及以下的占 48.4%。在合作社需要解决的瓶颈问题中,选择“资金问题”的合作社所占比重达到 52.99%。合作社要扩大生产规模,资金短缺是一个重要制约因素。虽然市政府出台了银行贷款扶持政策,但调查结果显示,在提出过贷款申请的 75 个受访合作社中,仍有超过半数的合作社反映从银行贷款有困难。主要原因是借贷手续烦琐(占提出过贷款申请合作社的 47.2%)、贷款担保困难(25%)、办理周期较长(11.1%)等。

3. 基础设施建设不够完善

调查结果显示,被问及当年需要解决的瓶颈问题时,有 52.6%的受访合作社选择“基础设施建设”。经调研,农业基础设施不完善对经营主体的规模生产有所制约。一是部分合作社农田的沟、路、渠、晒场等设施还不够完备,部分经营者反映存在沟渠杂物太多、难以清理;道路修整不完善造成田块隔断;农田道路狭窄、田间落差大导致大型农机下田作业不便,制约农业机械化率的提高;粮食晒场设施、烘干设备不够充足等问题。二是农田水利设施难以满足农业发展新要求,缺少与农业功能拓展相匹配的高标准基础设施,排灌设施逐渐老化,抗灾能力较弱,管理养护矛盾突出。

(二)家庭农场面临的三大主要问题

调查结果显示,当前家庭农场需要解决的瓶颈问题主要集中在“仓库用房”“土地流转价格、流转期限”“晒场不足”“雇工困难”等方面。

1. 申请设施用地难,发展能力受限制

目前许多家庭农场反映获得设施用地存在较大困难,特别是缺乏库房等储藏农产品的场地,导致难以顺利开展业务。调查显示,当前家庭农场需要解决的瓶颈问题中,选择“仓库用房”的占全部受访家庭农场的 50.6%,选择“晒场不足”的占 40.4%,为家庭农场发展受限的第一、第三大问题。受访的 89 家家家庭农场中,62.9%的家庭农场没有仓库、晒场等配套设施,有 33 个家庭农场向有关部门申请过仓库、晒场等设施用地,22 家未获准,占 66.7%。经调研,由于仓库用房等场地属于非农用地,普遍存在申请难的问题,有许多家庭农场共用一个库房,但由于距离相隔较远,田间道路修整不完善导致运输、贮藏农产品存在一定困难,影响产品的保存和销售。

2. 土地流转期限短,田块不连片现象普遍

当前家庭农场需要解决的瓶颈问题中,选择“土地流转价格、流转期限”的占全部受访家庭农场的 49.4%,为家庭农场发展受限的第二大问题。另外,选择“地块连通”的占 20.29%。目前部分土地流转合同期限较短,往往造成在家庭农场等新型农业经营主体生产和收益形势较好的情况下,农民收回土地,造成田块偏小、分散等问题,不利于规模经营。调查显示,受访的 89 家家家庭农场中,有 74.2%的家庭农场土地流转签约期限少于 5 年,47.2%的家庭农场签约期限少于 3 年;平均每家家家庭农场经营的全部土地有 8 块

(集中连片的算一块),平均每家家庭农场所有转入土地来自 44 个承包农户;受访的家庭农场中,每年经营面积或田块位置有变化的占 27%,流转期限到期就有变化的占 31.5%。

3. 经营管理成本增长,雇工问题凸显

调查结果显示,劳动力成本增加、粮食价格下降等使得农场生产经营管理成本不断攀升,收益不断下降,给经营者带来了较大压力。有 80 家家庭农场反映,2017 年雇工成本比 2016 年有所增加,占比高达 89.9%。其中,9 家增幅在 5%以下,40 家增幅在 5%—10%之间,26 家增幅在 10%—30%之间,5 家增幅在 30%以上。在被问及当前家庭农场需要解决的瓶颈问题中,选择“雇工困难”的占全部受访家庭农场的 38.2%。由于家庭农场以雇季节性临时用工为主,农忙时期雇工成本高、雇工难的问题普遍存在。雇工问题成为家庭农场发展受限的第四大问题。

三、若干意见建议

(一) 合作社发展的主要意见建议

调查结果显示,当前合作社经营者对改变目前存在问题的建议主要集中在“加大政府投入和政府扶持力度”“各项支农惠农政策要及时落实到位”“拓展销售渠道,打造自主品牌”等方面,选择以上三项的合作社占全部受访合作社的比重分别达到 81.6%、67.1%和 49.7%,选择“进行兼并,做大做强合作社”和“健全和完善农业保险政策”的合作社也较多,占比分别为 27.7%和 26.5%。在政策扶持方面,合作社经营者集中反映要进一步加强合作社的财政扶持力度,特别是中小型合作社的扶持力度,提供更简化、优惠的支农政策,加大农机、农资、农业设施、农业保险、信贷等方面的投入和支持;同时,加强政策的宣传、培训和指导,确保各项支农惠农政策落实到位。

在拓展销售渠道方面,部分合作社经营者提出可以让镇级和村级政府牵头整合当地合作社零散品牌,打造区域品牌,增强品牌的宣传,从而加大农产品品牌的知名度,扩大销售平台;同时,可以借用政府背书提高合作社和其产品的市场信任度,定期评比推荐合作社的优质产品,帮助优质农产品开拓市场,降低合作社市场营销的各项成本。

(二) 家庭农场发展的主要意见建议

调查结果显示,当前家庭农场主对改变目前存在问题的建议主要集中在“延长土地流转期限,降低流转价格”“落实仓库用房等配套基础设施建设”“各项支农惠农政策要及时落实到位”“进行兼并,做大做强家庭农场”等方面,选择以上四项的家庭农场占全部受访家庭农场的比重分别达到 59.6%、52.8%、51.7%和 44.9%。

在土地流转和设施用地方面,家庭农场主提出希望政府能控制土地流转的价格,引导土地整村、整组集中连片流转到家庭农场等新型农业主体,使得田块整齐、集中连片,便于农场管理和规模经营。同时,家庭农场主集中反映希望能尽快完善仓库、晒场等设施用地政策,满足家庭农场合理的设施用地需求,明确申请设施用地的行政主体和简化审批程序,适应家庭农场规模化粮食生产的现实需要。

(作者单位:国家统计局上海调查总队)