

农民专业合作社能增大农户在流通渠道中的影响力吗^{*}

——基于海南8个市县的问卷调查

李世杰 校亚楠 沈媛瑶 (海南大学经济与管理学院 海口 570228)

高 健 (海南大学土木建筑工程学院 海口 570228)

内容提要 本文从渠道权力角度探讨农民专业合作社对增强农户流通渠道影响力的作用。基于在海南省8个市县调研取得的701份问卷数据,对海南农民专业合作社是否增大农户影响力进行实证,研究发现农民合作社的实际作用有限;虽然合作社能增加农户收入、提高议价能力、提高销售现代化特征等,但也制约了农户分级处理农产品、获取信息能力地提升;加入合作社的农户往往更依赖于固定的收购方。因此,建议政府相关部门对农户实行多样化补贴,合作社实行少品种专营并逐步完善管理制度,政府和合作社应当联合采取措施提升农户受教育水平。

关键词 专业合作社 农产品 渠道权力 流通渠道

海南是全国冬季蔬菜的菜篮子基地、热带水果基地,每年冬季,全国近70%的蔬菜依靠海南供应。在这种供销形势下,海南农民在蔬果流通体系中应享有较高影响力,拥有一定的定价权。但近年来频见海南椒类蔬菜“卖难”^①、香蕉“卖难”^②、瓜果菜零售价居高不下^③等新闻同时见诸报端。在海南果蔬市场中,瓜菜“卖难”和“买难”、“卖贱”和“买贵”等现象常常并存。《海南日报》2015年1月30日的一则报道就是例证:农户在田头出售的菜心每公斤1元多钱,到了批发市场的批发价格是1块2毛钱,而到蔬菜摊头出售给消费者时已经涨到每公斤8元钱。究其原因,有学者认为,因农户分散进入市场情况没有得到改善,海南热带农产品流通过程呈现无序性和低效率态势(张德生,2008);由于农产品的流通体制和流通成本结构呈现多元化和复杂化(赵伟,2009),传统农户在市场流通体系中的权利被弱化。鉴于此,李昆鹏等(2013)认为,解决农户渠道权力弱的问题关键在于提高农户组织化程度、发展农产品合作社。借助发展专业合作社,农户可以通过横向联结,有组织地集体进入市场,从而显著提高生产者在流通体系中的影响力,从而保障农户生产者的基本利益。

既有理论研究与实践经验表明,农民专业合作社在解决“小生产”与“大市场”的矛盾、实现“小农业”与“大市场”的对接发挥关键作用(Gürel等,2005;Gao,2009;刘刚,2013)。在欧美、日本等发达国家

* 项目来源:国家自然科学基金项目(编号:41361029),海南省社会科学基金项目(编号:HNSK14-34),海南省科协调研课题(编号:KX2014030)

① 资料来源于2010年2月4日海南日报一则报道“海南椒类蔬菜‘卖难’商务部出台紧急措施”

② 资料来源于2011年7月12日新华网海南频道一则报道“海南香蕉‘卖难追踪’”

③ 资料来源于2012年5月22日海南日报一则报道“海南瓜果零售价居高不下盼破题”

家, 农业合作社是农业生产组织化的主要形式, 能够帮助农户增加收入、改进生产经营技术与管理技术、提高议价能力、提高抗风险能力和资金周转能力, 保证农产品流通体系高效有序的运行(Deng, 2010; 向子欣 2012; 李靖等 2014; 杨伶俐 2014)。我国自 1994 年在山西定襄等 4 个县建立第一批农民专业合作社试点以来, 得益于国家政策扶持(Deng 2010), 农民专业合作社如雨后春笋般在全国各地兴起。政策支持、经济法律和文化凝聚以及外部市场条件等共同推动了中国农民合作社发展(李道和等 2014)。不断发展的农民专业合作社在繁荣农村经济、推动农业产业化方面发挥了积极作用。张晋华等(2012) 研究表明, 农业经济作物所占比例、劳动力转移程度和小农户数量与农民合作社促进农户增产增收之间存在密切联系。姜松等(2013) 基于中国大陆 31 个省份截面数据的统计分析证实了农民专业合作社以及合作社的联合经营对农业经济增长有显著正向作用。在经济实践中, “三农”问题日益得到普遍重视, 中央政府连续多年出台惠农政策支持农村产业化发展。在 2014 年中央“一号文件”中, 针对农民专业合作社发展, 提出了“鼓励发展专业合作、股份合作等多种形式的农民合作社, 引导规范运行, 着力加强能力建设”。肩负促进农村经济发展使命的农民合作社被各界寄予厚望。

从理论上, 农民专业合作社有助于提高农产品商品化程度, 改善广大农户在农产品市场中的弱势地位。例如, 于晓霞等(2008) 认为, 农民专业合作社能够达成集体谈判合约, 能够提高农户在农产品市场流通渠道中的影响力, 帮助农户重新获取农产品定价权。刘自敏等(2013) 指出, 农民专业合作社能显著提高农产品加工和商品化率, 促进农业分工, 进而扩大农产品市场范围、提高农民收入, 促进农村经济发展。许金立(2014) 从农产品物流与流通角度讨论了农户分散和小规模经营障碍问题, 建议推动农民专业合作社嵌入农产品供应链, 从而增强农民在农产品流通中的影响力。

海南是全国“菜篮子”, 反季节蔬菜在全国有良好的市场, 热带蔬果本身具有产品特色。同时, 海南省农民合作社发展势头良好, 截至 2014 年, 海南省农民专业合作社数量已达 8581 家^①。理论上而言, 海南农民专业合作社应该能够充分发挥服务效用, 帮助农户提高流通渠道影响力。然而, 现实情况并非如此。海南省农民专业合作社快速发展并未有效缓解海南果蔬农产品“两头叫、中间笑”的困境: 由于海南热带果蔬等农产品具有易腐烂、储藏成本高等特点, 迫使当地农户不得已降价尽快卖出, 客观上削弱了农户的定价话语权。再加上海南农业生产经营技术水平比较落后, 农户普遍是分散进入市场, 资金周转能力不足, 自我变革能力很弱。因此, 在流通第一环节, 农产品的收购价格就很低, 而农机物资价格、土地租金较高, 农户种植成本居高不下, 致使在当前销售渠道体系下, 海南各市县种植农户的利润较薄, 卖到消费者手中的价格却畸高。解决问题关键要保证渠道各方的权力均衡(张闯等 2005)。然而, 在海南农产品流通体系中, 农产品定价权力和资源配置在生产者和流通中间环节主体之间长期处于失衡状态。有研究表明, 在鲜活农产品流通体系中, 农民专业合作社发挥了平衡利益分配、减少信息不对称、形成规模化生产和农产品品牌建设的重要作用, 使小生产和大市场之间的矛盾得到有效缓解(刘刚 2013)。此类农民专业合作社并未有效改善农户在农产品流通渠道中的影响力, 更谈不上发挥提高农产品商品化率、促进农村市场经济发展等作用。

海南农民专业合作社能否改变农户无序无组织进入市场局面? 是否有助于扩大海南果蔬农产品种植农户在流通渠道中的影响力? 这些问题都还值得进一步调查与研究。本文借鉴前人研究成果, 采用渠道权力表征农户在农产品流通渠道中的影响力, 通过实地调研和问卷调查获取一手数据, 对比两类农户(加入合作社农户与没有加入合作社农户) 情况, 分析两类农户在流通渠道中的影响力, 探

^① 数据整理自海南省农业信息网。海南农业合作社名录 http://hiagri.gov.cn/Sites/MainSite/List_2_2139.html

讨海南农民专业合作社是否增大了农户渠道权力,并试图针对如何推动农民专业合作社健康发展提出政策建议。

一、变量选择与数据来源

(一) 变量选择

渠道权力是一种依赖关系的结果,即渠道成员为达到预期收益对其他成员拥有的资源依赖程度。以渠道权力来表征农户在农产品流通渠道中的影响力,可从农户收入水平、生产者流通效率、农民生产经营水平、对市场信息的熟悉程度、农户对风险的承受能力以及资金周转能力等方面进行综合评判。基于此,本文将评价渠道权力的变量设定为3个方面,分别为种植特征因素、销售特征因素、满意度评价特征因素,具体内容及与渠道权力的相关关系如表1所示。

表1 变量设计的依据

变量分类	变量具体内容	变量所反映的经济内容及与渠道权力的相关方向
种植特征因素	种植品种	计算成本与收益之比(负相关)
	种植成本(元/亩/年)	计算收益与农产品最终市场价值之比(正相关)
	种植收益(元/亩/年)	农户的资金周转能力(正相关)
销售特征因素	主要的销售途径	农户最依赖的收购方
	销售途径的固定程度	农户对主要收购方的依赖程度(负相关)
	主要的交通运输工具	农户生产经营的现代化水平(正相关)
	将农产品进行分类处理的频率	农户生产经营的现代化水平(正相关)
	对市场信息的熟悉程度	产销双方信息对称程度(正相关)
满意度评价特征因素	讨价还价的频率	农户的议价能力及对收购方的依赖程度(正相关)
	农户对收益状况的满意程度	这一部分的变量主要用于将加入农民专业合作社和没有农民加入专业合作社的农户进行比较,考量农民专业合作社的服务能力
	考虑改变销售渠道的频率	

“参加农民专业合作社”与“没有参加农民专业合作社”是农户的两种不同渠道权力。而“是否参加农民专业合作社”为定序变量,根据定序变量一般设定原则,将其设定为:没有参加农民专业合作社=0,参加农民专业合作社=1。鉴于销售特征和满意度评价是衡量农户状况的重要指标,本文着重考虑农户销售特征因素和满意度评价特征因素,分析农民专业合作社在哪些方面作用显著,进而试图为农民合作社改革与发展提出建议。各变量与评价农户流通渠道权力变量设定一致,具体变量名称与释义说明如表2所示。

(二) 数据来源

本文数据来源于课题组成员对海南省主要农业市县种植农户、农村经纪人、专业合作社等的实地调查。问卷调查选取了海南省下辖的海口市、三亚市、乐东市、澄迈市、文昌市、琼海市、陵水市、儋州市8市县,采取多阶段分层抽样方式,参考各市县农民专业合作社数量,在海口市和三亚市分别选取4个镇,其余地区均为两个镇,选取地均为海南果蔬农产品的重要产地。随机向每镇农户发放40份问卷,共计发放调查问卷800份,实际收回753份,剔除填写不完整和有明显填写雷同问卷后剩余723份。通过协方差分析,发现种植成本、亩产量、收益状况对农户3种特征因素均有显著影响,从而分别计算其标准值,按3σ原则剔除了含任一异常值的问卷,最终剩余有效问卷701份。

表2 变量设定及释义说明

变量类型	变量名称	变量设定
种植特征因素	种植品种	1=蔬菜 2=水果
	种植规模	连续型变量
	种植成本	连续型变量
	销售蔬果收入占家庭总收入比	1=0~20% 2=20%~40% 3=40%~60% 4=60%~80% 5=80%~100%
销售特征因素	销售收益	连续型变量
	销售途径的固定度	1=完全不固定 2=有一点固定 3=适中 4=基本固定 5=完全固定
	最主要的交通运输工具	1=步行 2=自行车 3=摩托车 4=农用卡车 5=其他
	农产品分类的频率	1=完全不分 2=偶尔分 3=有时分 4=经常分 5=总是分
	对市场信息的熟悉度	1=不熟悉 2=有一点熟悉 3=适中 4=基本熟悉 5=很熟悉
满意度特征评价因素	讨价还价的频率	1=完全不 2=偶尔 3=有时 4=经常 5=总是
	考虑改变销售渠道的频率	1=完全不 2=偶尔 3=有时 4=经常 5=总是
	对收益状况的满意度	1=不满意 2=有一点不满意 3=还可以 4=基本满意 5=很满意

二、模型选择与数据分析

(一) 模型选择

1. 在研究两连续型变量之间关系时,采用线形回归分析方法。从种植特征因素分析农民专业合作社对渠道权力影响时,将被解释变量设定为收益,解释变量为规模。由于种植品种也是影响农产品产出与农户收益的重要因素,基于此,引进种植品种作为解释变量之一。是否加入了农民专业合作社设定为虚拟变量,目的在于求证规模化生产有利于提高农民的收入,同时检验农民专业合作社在提高农民收入中发挥积极的作用,从而鼓励农民专业合作社进行横向联合。其中,是否加入农民专业合作社这一虚拟变量利用加法方式引入线性方程中,用D表示:

$$D = \begin{cases} 1 & \text{加入了农民专业合作社} \\ 0 & \text{没有加入农民专业合作社} \end{cases}$$

用加法方式引入虚拟变量,是由于用加法方式,改变的是线性方程的截距,可通过截距的变化观测农民专业合作社对农户年平均收益的影响。

引入虚拟变量后,多元线性回归的数学定义式为:

$$y = \alpha + \beta\chi_1 + \gamma\chi_2 + \lambda D + \varepsilon$$

其中y表示平均年收益; χ_1 表示种植面积; χ_2 表示种植品种;D表示虚拟变量; ε 为随机误差项,是一个随机变量; α 表示常量,即方程的截距;其它为偏回归系数。

2. 研究定序型变量在不同条件下的情况是否有显著差异时,采用交叉列联表的分析方法,列联表分析包括两大任务,其一为根据样本数据编制列联表,其二是对两两变量间是否存在相关性进行分

析。用于衡量渠道权力的销售特征因素、满意度评价特征因素以及是否加入合作社属于定序型变量,在进行交叉列联表分析时,可根据卡方检验来判定变量之间是否存在相关性。卡方检验的检验统计量为 Pearson 卡方统计量,其数学定义为:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(f_{ij}^0 - f_{ij}^e)^2}{f_{ij}^e}$$

其中 r 为列联表的行数; c 为列联表的列数; f^0 为观测频数; f^e 为期望频数。

(二) 分析过程

农户参与农民专业合作社的主要目的是提高自身收益,农户收益相对高可以表明流通中间环节赚取的利润比较低,农户的渠道权力相对大,农户在流通渠道中的影响力较大。基于此,本文首先引入虚拟变量进行线性回归,分析收益与种植规模、种植品种之间的关系,论证依靠农民专业合作社,促使种植面积扩大,进行规模化生产,是否可以提高农户收益;然后在线性回归的基础上,通过相关指标计算,进一步分析海南农户种植品种对其流通效率的影响力;考虑到销售特征指标和满意度评价特征指标为定序性变量,因此可通过交叉列联表分析法,探讨农民专业合作社可以在哪些方面对农户流通渠道中的权力产生影响。

1. 统计回归分析。按照前述模型建立方法,得到多元线性回归方程如下:

$$y = 4198.939 + 30.8\chi_1 - 59.945\chi_2 + 1776.942D$$

通过 SPSS 统计分析工具,对此线性回归方程的各种检验结果如下:拟合优度检验中, $R=0.623$, 拟合度较好;判定系数显著性检验,对应的 P 值(即 Sig)近似为 0,通过了显著性检验。本文还对 3 个系数进行显著性检验(见表 3)。P 值均接近于 0,回归系数与零有显著差异,认为被解释变量 y 与解释变量 χ_i 的线性关系显著。

表 3 多元线性回归方程各系数显著性检验结果

项目	非标准化系数		标准系数	T	Sig.
	B	标准 误差	试用版		
常数项	4198.939	239.898		17.503	0.000
有没有加入过当地的农业合作组织	1776.942	295.849	0.181	6.006	0.000
种植面积(亩)	30.800	1.771	0.527	17.396	0.000
种植品种	-59.945	11.536	-0.155	-5.196	0.000

因变量: 收益状况(元/亩)

综上所述,此线性回归方程拟合度较好,能够反映变量间相关关系。回归方程,虚拟变量 D 的系数为 1776.942,说明样本中加入了农民专业合作社的农户每亩年收益比一般的农户高 1776.942 元。在调研访谈中也得到印证:加入农民专业合作社一年每亩地可以额外获得 600~800 元补助,扣除补助后,平均每亩年收益净增 977.942~1176.942 元,表明农民专业合作社在提高农户收益方面发挥显著作用。种植面积与种植收益成正相关关系,种植面积每增加一亩,农户每亩年收益平均增加 30.8 元,因此农户通过扩大种植面积可增加收益。然而,单个农户囿于资金和劳动力有限,难以实现规模化生产,农民专业合作社恰好可以解决这个问题。而种植品种与农户收益为负相关,这表明农户选择合适的种植品种才会对收益产生正向的促进作用。因此,在选择合适品种的前提下,农户加入专业合作社,可以提高农户种植收益。

2. 关键指标分析。由前述多元线性回归过程可以看出 种植品种的不同对农户的收益有显著影响,那么不同品种的蔬果对农产品的流通效率有何不同的影响呢?本部分将通过计算出来的指标,衡量不同的种植品种对农户在流通渠道中的影响力。考虑到本次调查取得的蔬果品种繁多,依次计算各个品种的流通效率任务繁多,结论冗长,所以选取调查中样本量较多且具有明显热带特性的4种蔬果:香蕉、芒果、青椒和豇豆,其中香蕉和芒果作为水果品种的代表,青椒和豇豆作为蔬菜品种的代表,分别计算加入了农民专业合作社与没有加入农民专业合作社两种不同渠道下的生产者流通效率。张磊等(2011)认为生产者的流通效率可以通过投入(成本)与产出之比衡量,洪涛(2012)表示产销之比也是衡量流通效率的重要方式。本文将参照这两位学者的观点,即通过计算成本与产出比和收入与最终农产品价格比衡量不同渠道下的流通效率。计算方式如下:

首先,分别计算4种品种的平均亩产量(\bar{M}),农户的平均收益(\bar{R}),其次分别调查4种蔬果的一般市场价格(\bar{P})*,则4种农产品的最终价值为 $\bar{P}\bar{M}$,农民收入占最终农产品价值的比重(用 \bar{r} 表示)为 $\bar{r} = \frac{\bar{R}}{\bar{P}\bar{M}}$, \bar{r} 越大,表明农户的生产流通效率越高; \bar{r} 越小,表明农户的生产流通效率越低。用成本与收益之比表示农产品成本占农产品销售额的比重(用 \bar{w} 表示),随着 \bar{w} 值不断增大,流通效率逐渐降低,农户在流通渠道中的影响力变小。

表4 生产者的流通效率

品种	加入农民专业合作社		没有加入农民专业合作社	
	(1)	(2)	(3)	(4)
	R 值	W 值	r 值	w 值
香蕉	0.514	0.484	0.530	0.500
芒果	0.391	0.466	0.230	0.519
青椒	0.610	0.528	0.384	0.767
豇豆	0.471	0.910	0.479	0.514

表4给出了是否加入农民专业合作社与生产者流通效率关系的计算结果。第(1)列和第(2)列计算了在加入了农民专业合作社的渠道下,农户的流通效率,即收入与最终农产品价格比R,成本与收益比W。相应地,第(3)列与第(4)列给出了没有加入农民专业合作社的渠道下农户流通渠道,分别用r、w表示。通过对第(1)列与第(3)列,第(2)列与第(4)列的对比分析得出,第一,种植香蕉、芒果的农户中,加入了合作社农户的W比没有加入合作社农户的w小,而和农民收入与最终农产品价值比正好相反,即R大于r,加入了农民专业合作社在降低相对成本方面有促进效应,在提高农民收入占最终农产品价值比重方面效果不明显。在种植青椒的农户中,加入合作社的农户收入与最终农产品价值比R相对于没有加入合作社的大,成本与收益比W小,种植青椒的农户加入农民专业合作社对降低相对成本与提高相对收益方面均有显著促进作用。而对于种植豇豆的农户,加入农民专业合作社反而大幅度提高了相对成本。第二,比较4种蔬果的指标,可以得知,农民专业合作社在帮助种植青椒的农户提高流通效率、增加收入和降低成本方面促进作用相当显著,而其他品种没有明显区别,说明品种对农民专业合作社运营效果有显著的影响。

* 果蔬价格的详细信息请参见商务部全国农产品商务信息公共服务平台

分析流通效率的计算结果得出,农户生产成本低,收入低下,资金力量薄弱。此外,在传统生产经营技术引导下的小农经营方式,海南农户的生产经营与管理技术比较落后,需要农户十分忙碌,除农户外出打工可以赚得收入的机会成本*,农民成本相对较高,收入微薄,导致流通效率低下。农户收入占农产品最终价值的比重较小,说明资源与权力在流通渠道各主体间的配置属于失衡状态,农户取得收益较少,农户在流通渠道中的影响力较小。

3. 交叉列联表相关分析。通过线性回归和指标计算,分析了种植规模和种植品种对流通渠道的影响,即仅仅从种植特征因素评判了农民专业合作社对农户在流通渠道中的影响力,而正如前文所示,销售特征因素和满意度评价特征因素也是衡量渠道权力的重要指标。因此,通过交叉列联表分析法,将农户是否参加合作社与销售特征因素和满意度评价因素的影响进行分析,比较在两种条件下,农户的渠道影响力是否有显著差异。基于上述分析种植品种对流通渠道有显著影响的结果,所以有必要在交叉列联表分析中按照种植品种是否分类,以进一步深入分析农民专业合作社在流通渠道中的影响力。交叉列联表的检验结果如表5所示。

表5 卡方检验结果

项目	Pearson 卡方值			渐进 sig (双侧,显著性水平为 0.05)			Spearman 相关系数		
	未分类	分类		未分类	分类		未分类	分类	
		蔬菜	水果		蔬菜	水果		蔬菜	水果
销售途径的固定程度	26.993	22.080	9.874	0.000	0.000	0.043	0.153	0.196	0.089
农产品分级处理的频率	25.783	25.169	17.194	0.000	0.000	0.002	-0.093	-0.103	-0.097
农户拥有的交通工具	38.706	39.943	8.414	0.006	0.298	0.000	0.155	0.090	0.215
对市场信息的熟悉度	25.107	20.617	31.347	0.000	0.000	0.000	-0.063	-0.171	-0.039
讨价还价的频率	94.885	86.564	17.661	0.000	0.000	0.002	0.239	0.343	0.113
考虑改变销售渠道的频率	38.693	20.337	22.597	0.000	0.000	0.000	-0.239	-0.222	-0.266
对收益状况的满意度	20.558	18.231	7.661	0.000	0.001	0.043	0.153	0.196	0.089

注“未分类”表示不考虑品种的影响,“分类”表示分别分析蔬菜和水果的情况

交叉列联表卡方检验的原假设为:是否加入农民专业合作社对农民的渠道影响力无差异。由交叉列联表的分析结果可以得知,卡方值的概率P值,即双侧渐进sig值,均小于0.05,因此拒绝原假设,是否加入农民专业合作社对农民的渠道影响力是有差异的,即农民合作社与农民在流通渠道中的影响力有一定的联系。结果表明,经营单一品种农民专业合作社可以发挥更大的作用。将数据按品种拆分文件后再进行数据分析,根据比较两种情况下,各行列变量的相关系数的大小,可以发现,如果经营单一品种,卡方值和相关系数增大,说明这种条件下,合作社可以更好地发挥服务能力,帮助农户提高在渠道中的影响力,而多品种混合经营则不利于合作社发挥优势。但由卡方值和Spearman相关系数得知,相关系数的绝对值最大不超过0.3,可以认为是否加入农民专业合作社与农民在流通中的渠道权力相关性较弱,说明农民专业合作社的促进效果有限。农户参与农民专业合作社与经营特征因素只有弱相关关系,说明农户参与农民专业合作社具有一定的盲目性。若农户根据自己种植的品种、规模、地理条件等种植特征选择合适的农民专业合作社,则农民专业合作社可以更好地整合资源,

* 在海南,农民工在外出卖劳力一天可以得到200~300元报酬

集中为农户提供生产经营与销售的指导与服务,因地制宜,带领农户打造特色品牌,实现农产品的产业化与市场化。若农户对加入合作社没有明确的目的,对合作社的工作事务缺少了解,面对实际情况参差不齐的农户,合作社不能充分发挥专业化的优势;而农户盲目加入合作社,可能只是为了获取政策性利益,缺少参与事务的积极性,缺乏对合作社服务能力的评价与监督,导致合作社不能统筹其生产与经营,不能充分实现相关事务(王勇,2012);而合作社对农户没有严格的准入标准,在没有仔细考虑未来运作效率的情况下随意招揽农户,有可能仅仅是为获取国家政策性福利而成立的“空壳合作社”。

(三) 结果讨论

从种植特征角度分析,不同种植品种对农户的生产流通效率影响较大,因此,农户应因地制宜,选择合适的种植品种。实证结果显示,经营单一品种农民专业合作社可以发挥更大的作用,帮助农户提高其在渠道中的影响力,而多品种混合经营则不利于合作社发挥优势。

从销售特征因素和满意度评价特征角度分析,加入专业合作社的农户,议价能力更强(卡方值为94.885, Spearman 相关系数为0.239),农户考虑改变销售渠道的频率相对低(卡方值为38.693, spearman 相关系数为-0.239),对收入的满意度也相对较高(卡方值为20.558, spearman 相关系数为0.153),说明农民专业合作社在帮助农户提高收入以及增强渠道中影响力发挥了一定作用。但从销售途径看,48.5%农户的销售渠道比较固定,21.6%农户不考虑改变销售渠道,说明农户销售途径比较固定,对交易另一方依赖较强,降低了自身的渠道权力。对农产品按品相进行分类,加工处理,可以增加农产品的附加值;数据显示,农户对农户分级处理果蔬、了解市场信息没有较强的相关性(Spearman 相关系数分别是-0.093和-0.063),表明农户对农产品分类处理意识淡薄,一定程度影响了种植农户在渠道中的谈判能力。农产品损耗率较高,反映出农户的生产经营技术与管理水平落后,弱化了渠道权力。农户的信息获取能力弱,其中只有28.5%农户认为自己对市场信息基本熟悉,这也使农户在市场竞争中处于十分不利地位。如果农户可以掌握市场的变化,以保证自己不至于陷于“买方市场”,那么农户议价能力可以得到大幅度提高,并能维持在渠道中的合理权力。

总之,在海南农产品流通体系中,流通渠道中权力结构存在显著性失衡。农民合作社虽然对于农户选择流通渠道发挥了指导作用,在帮助农户提高收入方面发挥一定作用。但是,合作社并没有实质性地提高农户的渠道权力,同时由于加入农民专业合作社农户的农产品分级处理意识更薄弱、相对更忽略了对市场信息的了解,反而进一步降低了农户在农产品流通渠道中的影响力。显然,农民专业合作社应该在加强信息传递功能、指导农户经营等方面做很多工作。

三、结论与建议

(一) 结论

从数据分析过程和结果来看,合作社在发挥帮助农户提高收入、改善销售渠道以及提高流通效率等作用时,其绩效都受到了经营品种的影响,经营单一品种可以提高农民合作社的作用,多品种混合经营影响其绩效的提升。其次,线性回归和指标计算的结果可以肯定,合作社联合生产扩大规模可以帮助农户增产增收,在利润分配中占有更高的比例,农户在流通渠道中的影响力得到提高。加入了农民专业合作社的农户的收入相对较高,一定程度得力于农民专业合作社的补贴,说明农民专业合作社在提供先进的生产经营与管理技术、提供市场信息等服务时,应该积极争取政策性福利,帮助农户增加收入的同时,提高农户生产积极性。此结论与Deng(2010)以2003—2009年对中国380个村镇的研究结论相吻合。最后,加入合作社的农户拥有更便捷的交通工具、更高的议价能力,对收入状况也更加满意,资金周转能力更强。但合作社也限制了农户的渠道变革能力,加入合作社的农户更加依赖

于单一的收购方,信息获取能力趋弱,与既有研究结果相悖。本文将这种难以解释的因素归结于农民专业合作社内部无序管理,合作社的内部制度及管理效率有待提高。

(二) 政策建议

1. 政府应该加大力度支持农民专业合作社发展。政府部门的政策支持与有效监督对农民专业合作社绩效有积极影响。除了对农户加入合作社给予现金补贴外,政府职能部门应在其他方面帮助农户降低生产成本、提高收入。例如,可以应时应季发放农机物资、协助雇佣运输公司帮助缺少现代交通工具的农户运输鲜果蔬等。同时,农用地存在着较为严重的零散化、碎片化现象,农用地面积远远达不到最优的种植面积,扶持、发展农民合作社,推行土地流转制度,发挥农业用地规模化、标准化优势,提高生产效率,最终提高农户收入。此外,调查结果显示,农户普遍不具备及时获取市场信息的能力;因此相关管理部门可以招募、引导部分大学生村官参与农民专业合作社管理工作,逐步搭建区域农产品信息平台,及时向农户传递市场信息,不断提高农户在流通渠道中的影响力。

2. 提高农民专业合作社的经营管理能力、完善内部管理制度。提高合作社的管理效率,首先要完善监督评估机制。从实地调研情况及数据分析的结果来看,大部分农村专业合作社缺乏一套完整的监督与评估体系,管理和运营行为缺乏有效监督与评估。可以设立独立的第三方评估机构,对农民专业合作社的绩效进行评估,以及时掌握农民专业合作社规模和效益状况,有助于政府更好地制定政策和了解政策落实情况。其次要标准化、规范化农民专业合作社经营。根据第三方评估机构的评估结果,减少对服务能力较弱的合作社的政策支持,清理“空壳合作社”,同时加强对产生效益服务能力较强的合作社的扶持力度。此举可以帮助能力大、效益强的农民专业合作社扩大规模,鼓励服务能力较弱的农民专业合作社发挥更大作用。最后,应该鼓励小微合作社合并。微型合作社在农产品市场交易中的议价能力非常有限,在农产品生产中无法收集足够信息来指导生产。小微合作社横向联合,有助于强化入社农户在农产品流通渠道中的影响力。

3. 加强对农户的教育和引导。首先,从调查数据看,只有29.6%农户加入了农民专业合作社,海南已经组建的农民专业合作社虽然数量较多,但影响力普遍不大,需要向农户普及农民专业合作社知识,提高农民参与农民专业合作社事务的积极性,降低农民参与农民专业合作社的盲目性。此举将有助于促进农民选择合格的农民专业合作社,逐步淘汰“空壳合作社”。其次,致力于应该适度提高合作社门槛,提高入社农户的整体水平。中国农民合作社难以满足合作社本质规定的重要原因就是成员之间具有显著的差异性(邓衡山等,2014);缩小成员差异性将促进专业合作社在农产品流通体系建设中发挥积极作用。农民专业合作社在对农户申请入社时要加强对农户生产状况等方面的详细调查。最后,引导入社农户主动参与合作社的监督与管理,主动争取合作社的帮助,而不是坐享其成或者不闻不问。此外,合作社还要教导农户掌握现代销售策略,及时获取市场信息,主动提高其自身在流通渠道中的影响力。

参 考 文 献

1. Deng JH, Huang J, Xu Z, Scott Rozelle. Policy support and emerging farmer professional cooperatives in rural China. *China Economic Review* 2010, 214
2. Gürel Aydin. Organizations and Activities of a New Leading Farmer Extension Model in Turkey. *American Journal of Environmental Sciences* 2005, 11
3. Xue-lian GAO. The Organizational Operation of Farmers' Specialized Technology Association (FSTA) in Yuanshi County Hebei Province. *Canadian Social Science* 2009, 22
4. 洪涛. 降低流通成本、提高流通效率的路径选择. *中国流通经济* 2012(12): 30~35
5. 姜松,王钊. 农民专业合作社、联合经营与农业经济增长——中国经验证据实证. *财贸研究* 2013(4): 31~39

6. 李道和, 陈江华. 农民专业合作社绩效分析——基于江西省调研数据. 农业技术经济, 2014(12): 65~75
7. 李昆鹏, 王先庆. 基于渠道权力的国际农产品流通渠道模式分析及经验借鉴. 物流科技, 2013(6): 87~90
8. 李靖, 程劭薇. 美国农业市场营销中农业供销合作社的作用. 世界农业, 2014(7): 130~134
9. 刘刚. 基于农民专业合作社的鲜活农产品流通模式创新研究. 商业经济与管理, 2013(8): 5~10
10. 刘自敏, 杨丹. 农民专业合作社对农业分工的影响——来自中国六省农户调查的证据. 经济问题, 2013(9): 106~110
11. 向子欣. 美国农产品流通经验给我们的启示. 清江论坛, 2012(3): 50~52
12. 许金立. 农产品物流视角下的农民专业合作社研究. 农村经济, 2014(5): 125~129
13. 杨伶俐. 发达国家农产品流通模式对我国的启示. 农业经济, 2014(3): 125~126
14. 于晓霞, 周朝望. 渠道权力结构对供应链协调效应影响研究. 管理学报, 2008(21): 29~39
15. 张闯, 夏春玉. 农产品流通渠道: 权力结构与组织体系的构建. 农业经济问题, 2005(7): 28~35, 79
16. 张德生. 海南热带农产品营销的四个问题. 技术经济与管理研究, 2008(3): 32~34
17. 张磊, 王娜, 谭向勇. 农产品流通效率的概念界定及评价指标设计. 华东经济管理, 2011(4): 18~21
18. 赵伟. 海南农产品流通问题研究. 农业经济问题, 2009(2): 87~90

责任编辑 吕新业