

国家香蕉产业技术体系产业经济系列丛书

GUOJIA XIANGJIAO CHANYE JISHU TIXI CHANYE JINGJI XILIE CONGSHU

丛书系列获得国家农业产业技术体系建设专项资金资助

Supported by the earmarked fund for Agro-industry Technology Research System

中国

香蕉产业经济问题研究

ZHONGGUO XIANGJIAO

CHANYE JINGJI WENTI YANJIU

过建春 王芳 夏勇开 柯佑鹏 / 著



经济科学出版社
Economic Science Press

国家香蕉产业技术体系产业经济系列丛书

GUOJIA XIANGJIAO CHANYE JISHU TIXI CHANYE JINGJI XILIE CONGSHU



香蕉产业经济问题研究

ZHONGGUO XIANGJIAO

CHANYE JINGJI WENTI YANJIU

过建春 王芳 夏勇开 柯佑鹏 / 著



经济科学出版社
Economic Science Press

图书在版编目 (CIP) 数据

中国香蕉产业经济问题研究/过建春等著. —北京:
经济科学出版社, 2011. 6
(国家香蕉产业技术体系产业经济系列丛书)
ISBN 978 - 7 - 5141 - 0691 - 6

I. ①中… II. ①过… III. ①香蕉 - 产业经济 - 研究
- 中国 IV. ①F326. 13

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 090954 号

责任编辑: 谭志军 李 军
责任校对: 王苗苗
版式设计: 代小卫
技术编辑: 王世伟

中国香蕉产业经济问题研究

过建春 王 芳 夏勇开 柯佑鹏 著

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮编: 100142

总编部电话: 88191217 发行部电话: 88191540

网址: [www. esp. com. cn](http://www.esp.com.cn)

电子邮件: [esp@ esp. com. cn](mailto:esp@esp.com.cn)

北京中科印刷有限公司印装

787 × 1092 16 开 16. 75 印张 400000 字

2011 年 8 月第 1 版 2011 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 5141 - 0691 - 6 定价: 36. 00 元

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

(版权所有 翻印必究)

国家香蕉产业技术体系产业经济系列丛书

编 委 会

主 编 过建春

副主编 柯佑鹏 张锡炎

编 委 (按姓名拼音字母顺序排列)

陈维信	胡定寰	冯 斗	樊小林	金志强	林贵美
李华平	李迅东	赖钟雄	刘 铸	王必尊	王 芳
王梅庆	魏守兴	武耀廷	谢江辉	夏勇开	谢艺贤
易干军	俞艳春	曾 莉	章 政	周昆华	邹 瑜

前言

本研究来源于国家香蕉产业技术体系（nycytx-33）项目。国家香蕉产业技术体系是以香蕉生产为单元，以香蕉产业为主线，建设从产地到餐桌、从生产到消费、从研发到市场各个环节紧密衔接、环环相扣的国家级研发项目，属于国家农业科技创新体系建设的重要组成部分。该项目首席科学家为中国热带农业科学院研究员张锡炎博士，琼州学院过建春教授担任项目的产业经济岗位科学家。2010年产业经济岗位主要开展了香蕉保险供给、需求与补贴研究；香蕉产业链各环节成本利益分配研究；香蕉产业组织模式绩效研究；香蕉种植户销售行为研究；香蕉产业土地流转与规模经营研究，以及香蕉产业发展规划和产业经济政策研究等，本书就是在这一研究背景下成稿的。

香蕉是世界贸易量及消费量最大宗的鲜果，被联合国粮农组织（FAO）定位为发展中国家仅次于水稻、小麦、玉米之后的第四大粮食作物。据联合国粮农组织统计，2009年全球香蕉收获面积484万公顷（7260万亩），产量9560万吨，其中出口量1798万吨，进出口贸易额达196.2亿美元（2008年FAO数据），在农产品贸易中仅次于小麦、大豆和玉米，位居第4位。香蕉是中国最主要的热带、亚热带水果之一，主要分布在广东、广西、海南、福建、云南和台湾等省（区），四川、贵州南部也有少量栽培。FAO的数据显示，2009年全国（不含台湾地区，下同）香蕉收获面积467万亩，产量821万吨，收获面积和总产量分别位居全球第6和第3位，面积和产量分别占世界的6.4%和8.6%。10多年来，全球香蕉生产处于徘徊不前的状态，但是中国香蕉产业还是产销两旺，1995~2009年香蕉产量从330万吨增加到821万吨，平均每年增长幅度达到6.3%。

一、2010年世界香蕉产销面临的新形势

（一）“欧美香蕉贸易战”的结束

1993年以来“欧美香蕉贸易战”已持续10多年，不仅影响到相关国家其他商品的正常贸易，而且多次影响到世贸组织多哈回合农业谈判进程。为避免进一步影响到多哈回合的谈判，在世贸组织的撮合下，2009年12月15日，欧盟与拉美香蕉生产国终于就削减香蕉进口关税达成了协议。协议规定，欧盟将即刻把针对拉美国家进口香蕉的关税从每吨176欧元降到148欧元，到2017年，逐步降到114欧元。如果到2013年12月31日关于世界贸易自由化的多哈回合谈判未能结束，减税措施可延期进行，但最迟不超过2015年年底。此外协议承诺结束双方最近20年所有关于香蕉贸易的争端，拉美国家在协议规定的时间内将不再提出新的降低关税要求。由于新协议将给欧盟传统的供蕉国家——非洲、加勒比和太平洋地区的国家（俗称“非加太”产蕉国）的香蕉出口带来竞争，欧盟表示除将支持这些国家继

续享受对欧盟免关税和配额的香蕉出口外,还将向这些国家提供高达2亿欧元的补偿,以帮助其适应来自拉美国家更激烈的竞争,并承诺在多哈回合谈判中不再降低关税。

旷日持久的“欧美香蕉贸易战”有望正式结束,拉美香蕉获得了相对平等的进入欧盟市场的机会,全球香蕉市场在空间上将进一步走向均衡和自由化发展。因此,从另一层意义上来说,“欧美香蕉贸易战”的结束也有可能促使世界香蕉产业发生重新布局。

(二) 中国及东欧、中东、中亚等地区香蕉新兴市场进一步崛起

首先,中国香蕉消费市场已吸引世界目光。中国是世界第二香蕉消费大国,也是香蕉消费增量大国,2010年香蕉消费量达860万吨,比上年增加20多万吨。在860万吨的消费量中,国产香蕉810万吨,进口50万吨左右。这些数据说明,中国的香蕉巨大的消费量及其市场潜力,不仅让国内企业看到了机遇,而且可以毫不夸张地说,中国的香蕉产业已经吸引了世界的目光。

其次,东欧国家新兴市场将成为国际香蕉巨头的又一主战场。据产业界最新预测显示,到2013年,东欧新兴市场香蕉消费量可能达到250万吨,而2009年只有171万吨,其间的复合年增长率达8.2%。可以说,未来几年东欧新兴市场将成为国际香蕉巨头的又一主战场。

再其次,中东地区将成全球香蕉贸易出口的新大陆。纵观全球香蕉产业的发展历程,先有美国金吉达、都乐和地盟公司的三家独大,再有爱尔兰的Fyffes公司和日本Flesh System株式会社的强势崛起,带来了欧美、日本香蕉消费市场的极度繁荣。如今中国、俄罗斯及东欧、中东等地区新兴市场已开始看好,特别是中东地区由于丰富的油气资源禀赋,政府和民间蕴藏着丰厚的石油美元,人民生活水平普遍较高,消费欲望强烈。例如,阿联酋的迪拜已发展成为全球重要的贸易、投资和消费中心,也必将发展成为全球重要的香蕉贸易中心和中东香蕉产品的主要贸易集散地。

最后,中亚国家及俄罗斯远东地区已成为全球香蕉消费新的亮点。中亚地区如哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦、乌兹别克斯坦等国家,以及俄罗斯远东地区,近些年来香蕉消费量大增,这些地区也会成为未来香蕉贸易争夺战的焦点。虽然目前中亚及俄罗斯远东地区香蕉消费市场的发展受到多种因素的制约,但是2008年以来,全球各香蕉运营商特别是中国香蕉商人对该地区香蕉贸易信心大增。

(三) 菲律宾、缅甸、老挝、泰国等国香蕉产业迎来新一轮发展机遇

在中国以及东欧、中东、中亚等地区香蕉新兴市场崛起的影响下,以及受中国—东盟自由贸易区建设的影响,从2009年开始,以菲律宾、缅甸、老挝、泰国等为代表的东盟国家相继出台支持香蕉产业发展的政策措施。例如,为推动香蕉的出口和产业的进一步发展壮大,2009年6月,菲律宾总统阿罗约签署第807号行政令,撤销了原总统马科斯颁发的全国出口香蕉种植面积不得超过26250公顷(39.4万亩)的限制。阿罗约总统认为,在国际市场需求的推动下,近几年菲律宾出口香蕉的种植面积已大大超过原限定的规模,达到了5万公顷(75万亩)的规模。为继续提高菲律宾香蕉在国际市场的占有率和进一步发展香蕉产业,有必要废除对种植面积的限定。老挝、泰国等国也相继出台支持香蕉跨国企业到本国投资发展香蕉产业的政策措施。目前,世界香蕉巨头都乐(Dole Food)公司已开始在老挝尝试建立大型香蕉种植基地;中国著名的香蕉科研企业海南绿晨香蕉研究所也已在老挝建立了第一个国外香蕉生产基地,并尝试以“中国—老挝香蕉境外合作园区”的形式大力发展老挝香蕉产业;泰国的皇帝蕉深受中国消费者的喜爱,2009年中国不少香蕉产销企业开始

尝试泰国皇帝蕉的收购与种植,目前发展规模比较大的是海南的祥麟果菜公司和成都的健兴果品公司。而在缅甸,其优越的自然条件吸引了大量的中国香蕉产销企业前来投资发展香蕉种植,初步统计达60多家,总投资额超过2亿元人民币,香蕉面积在15万亩以上,但2010年年底以来,由于缅甸政治原因,中缅边境地区经常发生“封关”事件,导致国内不少香蕉投资者损失惨重。

二、2010年中国香蕉产业发展的特点与存在问题

(一) 香蕉产业发展特点

面积和产量。2010年度全国香蕉可收获面积预计460万亩,比上年下降1.5%;产量810万吨,比上年下降1.3%。

贸易与消费。2010年中国香蕉进口预计可突破50万吨,比上年增长25%,其中预计从菲律宾进口36万吨,比上年增长8%;从缅甸进口12万吨以上,比上年增长250%。2010年中国香蕉预计出口2.4万吨,与上年基本持平,全年香蕉消费量接近860万吨。

生产布局。海南香蕉继续引领中国香蕉市场,种植面积虽有较大增长,但可收获面积增长不大,全年维持在65万亩左右,产量150万吨;广西香蕉异军突起,产业竞争力迅速提升,全年可收获面积120万亩,产量190万吨;云南香蕉继续大发展,全年可收获面积85万亩,产量120万吨;广东香蕉受“灿都”等台风影响,全年可收获面积减至150万亩,产量下降至280万吨以下,比上年减产20%以上;福建香蕉可收获面积40万亩,产量在70万吨以内,比上年下降10%左右,继续呈现下降趋势。

组织化、规模化发展。20世纪90年代末至今海南香蕉规模化发展一直是中国香蕉产业化发展的风向标,但近几年广西香蕉规模经营、组织化发展彰显,以2010年为标志,广西香蕉有可能取代海南香蕉引领中国香蕉产业的发展;工商资本有加速进入香蕉产业趋势,并有可能影响香蕉产业的组织化及规模化发展。

产业“走出去”。在经历了2009年的爆发式增长后,尽管在缅甸遭遇了百年一遇的寒灾,但2010年中国香蕉产业“走出去”发展保持较平稳增长态势,在缅甸、老挝、泰国等地发展香蕉种植面积约12万亩,与上年基本持平。

产品竞争力。在东北和沿海中心城市,国产香蕉继续占领中低端市场,以及县城以下的农村市场,但在内陆地区,进口香蕉不敌国产香蕉,并已逐渐退出市场。内陆地区空出来的中高端市场大部分由国产知名香蕉品牌填补。

香蕉枯萎病。2010年香蕉枯萎病在海南、广东有进一步蔓延的趋势,在云南及广西也相继发现有香蕉枯萎病发生的迹象,但在国家香蕉产业技术体系的努力下,该病害有被抑制的迹象:一是抗枯萎病的新品种现正大面积推广,全国推广最多的是抗枯5号、粤优抗1号、农抗2号等,虽然这些抗病品种在各地的抗病效果表现不太稳定,但这并不影响广大种植户选择其种植的热情;二是抗枯萎病的生物防治药剂目前试验效果良好,广大种植户争相试验与示范;三是不少香蕉种植户通过改良土壤大幅度提高土壤的有机质和微生物含量,增强了香蕉抵抗枯萎病的能力。

(二) 产业发展存在的问题

产业资源分散。国产香蕉产业如同“游击队”,彼此分离、各自为战,产业链条相互脱

节,具有国际竞争力的跨国企业和组织还没有形成。

组织化、标准化程度偏低。多数合作组织只停留在技术交流阶段,尚未形成紧密的利益联结机制;产品标准化水平低,难以培育具有国际竞争力的品牌。

物流配送体系不完善。以传统的批发市场销售方式为主体,没有形成现代物流配送体系。

采后保鲜处理落后。这是国产香蕉产业发展的薄弱环节,表现为采收、包装、设备、设施不完善,对水肥管理与香蕉保鲜的关系认识不足。

香蕉产业面临严酷的竞争。国际香蕉巨头正在全国布网点以新鲜、快速和无缝隙的配送系统和先进理念占领市场制高点,中国香蕉产业面临一场严酷的竞争。

三、2011 年中国香蕉产业的发展趋势

(一) 种植面积扩大、国内消费继续增长

2010 年全国香蕉价格蕉价持续看好,极大地刺激了当年香蕉种植面积的增长,预计 2011 年中国香蕉可收获面积将增长 5%~10%,接近 500 万亩左右,总产量达 850 万吨以上。种植重点区域继续从粤、琼、闽向桂、滇转移。同时,随着经济的增长和人们生活水平的提高,国内香蕉消费需求也将继续增长,预计可突破 900 万吨。

(二) 组织化、集约化和规模化发展趋势明显

2010 年香蕉专业合作组织不仅体现在数量上的增加,更体现在合作水平的提高。同时龙头企业继续扩大生产规模,生产大户加速资源和品牌整合,将促使香蕉生产进一步朝着组织化和规模化的方向发展,2011 年中国香蕉将呈现产业化发展态势。

(三) “走出去”发展步伐加快

一方面,适宜种植的土地资源日趋减少,国内土地的租金日益攀升,以及香蕉枯萎病在近期内难以全面克服等众多不利因素;另一方面香蕉行业的高效益等有利因素,将促使更多的国内香蕉生产者“走出去”,到缅甸、老挝和越南等国发展。

(四) 国产香蕉竞争力不断增强

国产香蕉在国内消费市场逐步占领主导地位,与进口香蕉的抗争能力日益得到加强。销售区域逐步从内陆和农村地区向沿海中心城市甚至海外地区拓展,销售市场逐步从低端市场向中高端市场拓展。

(五) 国际香蕉巨头加速整合步伐

为与国产香蕉全面争夺中高端市场,国际香蕉巨头加速整合步伐,一方面组建现代化的加工催熟与物流配送中心,加速在中国一线城市的市场扩张力度;另一方面通过与中国香蕉龙头企业合作或收购股权的方式,稳住乃至进一步拓展中国市场份额。

(六) 香蕉地头销售日趋明显

香蕉的地头销售传统上一般只限于中小种植户,由于中小种植户没有到销地开拓市场的能力和条件,所以他们销售香蕉一般以地头销售为主,即等香蕉果实达到七八成成熟之后,由当地的香蕉代办或者销地市场的经销商直接到地头洽谈香蕉收购事宜,谈妥之后便进行采收、清洗和包装,等香蕉运出田头后再钱货两清。但从近几年开始,由于香蕉销售市场的风云变幻,以及受进口香蕉市场挤压等的影响,不少香蕉种植大户乃至知名的香蕉产业化龙头

企业,也开始倾向于地头销售,原先设置于各地市场的销售人员纷纷撤离回来。例如,海南万钟公司2010年就有大约80%的香蕉是通过地头销售的,广西金穗公司地头销售的比例也有增加的趋势。香蕉的地头销售比例趋增固然有受销售专业化的影响,但这对拓展国产香蕉知名品牌是不利的,这一点应引起香蕉产业界和学术界的重视。

此外还有劳动力短缺依然突出、用工成本进一步上涨、土地租金继续上涨、土地租期进一步缩短、土地流转方式趋于多样化、规模经营企业从努力开拓市场转向就地销售等发展趋势。

四、中国香蕉保险供给、需求与补贴

中国香蕉产业自然灾害的受灾率和成灾率较高,这给香蕉种植户造成了严重的经济负担,2010年7月的“康森”和“灿都”台风分别使海南和广东香蕉产区的香蕉受损面积达2万亩和40万亩,减产分别在4万吨和60万~80万吨,直接经济损失分别为1亿元和18亿元。农业保险是分散农业风险的有效手段,因此,有必要利用农业保险分散香蕉产业面临的自然灾害。

(一) 香蕉保险供给现状分析

本书在详细介绍中国香蕉主产区广东、广西、海南和云南的香蕉保险供给现状的基础上,以海南香蕉产区为例指出香蕉保险的赔付率居高不下、香蕉供给规模和水平较低,并且从理论和实践两方面分析了香蕉保险供给不足的原因。理论原因包括:香蕉保险不符合商业可保风险条件;香蕉保险存在严重的信息不对称,从而造成逆向选择和道德风险;香蕉保险存在正外部性。实践原因包括:香蕉主产区区域结构复杂,保险展业难度大;信息不对称问题突出;香蕉保险供给受政府财力制约;香蕉巨灾风险缺少分散渠道。

(二) 香蕉保险需求影响因素的实证分析

在国家香蕉产业技术体系产业经济岗位对香蕉产业进行实地调研的基础上,本书对188个种植户的农业保险的需求进行了描述性分析:包括被访者的基本情况,如年龄、教育程度、家庭收入等;被访者对香蕉自然灾害和保险的认知及投保意愿分析;政府补贴对种植户购买保险的影响;已投保种植户对保险的满意度描述。

从描述性统计分析中得到影响香蕉种植户购买农业保险的原因可能有以下几个方面:种植户的年龄、香蕉种植面积、受教育程度、对农业保险的认知情况、家庭收入状况、香蕉收入占家庭收入的比重、受灾程度、政府补贴程度和保险费率。回归结果显示,种植户购买农业保险的意愿对种植面积、受教育程度、对农业保险的认知、家庭收入、香蕉收入占比、受灾程度和政府补贴的系数均为正,但只有种植面积、对农业保险的认知、家庭收入、香蕉收入占比、受灾程度和政府补贴通过了显著性检验,其中政府补贴、香蕉收入占比和对农业保险的认知对农业保险的购买影响最为显著。回归结果还说明农户的年龄越大,越不愿意投保,这可能与年龄大的种植户的经验和对保险的认知有关系;保险费率与种植户购买农业保险的意愿成反比,并且影响显著。

(三) 香蕉保险补贴研究

财政补贴保险的方式主要有:保险费补贴、经营主体管理费补贴、再保险补贴和税收优惠;而财政补贴香蕉保险的影响因素有:政府经济实力、自然灾害对香蕉产业损害的深度和广度、香蕉产业在地方农业经济中的地位。然后从保险参与率、保障水平和财政保费补贴比

例的不同组合方案对香蕉保费补贴和种植户支付进行了实证分析,得出结论,理论上目前政府能提供9 696万元以下的补贴额度,现实中政府在提供7 050万元保费补贴的基础上进一步推广香蕉政策性保险是可以实现的;目前香蕉种植户的最低支付额为1 515万元,最高支付额为1.01亿元;在政府现有支付能力和香蕉种植户支付能力的情况下,政府支付90%的保费补贴比例是不现实的,种植户至少需要支付20%的保费补贴比例。笔者还从保险费补贴、经营主体管理费补贴、再保险补贴和税收优惠四方面构建了香蕉保费补贴体系,从制定区域保险费率、各主产区财政支付保费补贴的能力、不同地区种植户保费的支付能力和资金筹集四方面对补贴标准也进行了分析。

(四) 中国香蕉保险经营模式试点与评价

根据香蕉产业保险发展现状,本书总结出四种香蕉保险发展模式:“海南模式”、“珠海模式”、“蒲北模式”和“田东模式”,并从资金筹集、险种设置、经营方式和政府支持四方面分析和评价了几种保险模式的发展状况。然后提出构建香蕉保险模式的思路:实现直接经营政策性香蕉保险业务主体的多元化;实行自愿保险为主,强制保险为辅;政府对香蕉保险经营给予财政、金融等方面的支持;建立香蕉巨灾风险管理专项基金;建立完善的香蕉保险再保险体系。

五、香蕉产业链各环节成本利益分配现状

近年来,中国农产品结构性供给过剩和供给不足并存,使得农产品在总产量不断增加的同时,农民的增收却陷入了困境。有学者提出农产品由于价格上涨过快,中国农产品市场出现了“两头叫、中间笑”的怪现象,即农民抱怨赚不到钱,消费者声称农产品价格太高,而中间商却得益颇丰。那么香蕉产业是否存在这样的现象?香蕉产品同样存在季节性过剩和季节性短缺,如近些年由于各产区的气候特点和市场调配,每年3~5月份只有海南香蕉产区有优质香蕉大量上市,往往会出现供不应求的现象,因此海南香蕉2009年和2010年的市场行情都非常好,部分香蕉种植户的成本利润率达到100%以上,而就在2009年11月,广西香蕉一方面因为北方冰雪灾害导致交通受阻而不能顺利将香蕉运输到各销售地,但另一方面更主要的原因是广西香蕉面积最近几年的迅速增加导致大量香蕉集中上市,市场不能及时消化,造成广西香蕉种植户的惨重损失。本书通过考察香蕉产业链各环节的成本及利润,以及对比各环节的利润分配,从而分析香蕉产业链各环节的成本利益分配现状。

根据香蕉批发市场和消费市场的特点,将中国主要香蕉市场分为几大市场:华北市场、东北市场、华东市场、中南市场、西南市场和西北市场;在选取每个大类市场的基础上,又根据销售量等特点选取一个典型市场作为研究对象,并按照香蕉产地的不同将香蕉分为广东香蕉、广西香蕉、云南香蕉、海南香蕉和福建香蕉,然后通过对各环节流通主体的抽样调查和深度访谈,调查香蕉从产地生产者到销地消费者手中经过的四个流通环节——采购环节、运输环节、批发环节和零售环节,以及每个环节发生的详细费用和利润分配,并通过对比分析五大香蕉主产区到各市场的香蕉在生产、流通各环节的成本和价格。通过分析,得出结论,无论销售哪个香蕉产区的香蕉,利润在香蕉种植户、批发商、零售商三者之间的分配从单位产品获得的绝对量来看,一般为香蕉种植户>零售商>批发商,或者零售商>香蕉种植

户>批发商。但如果将资金周转时间考虑进来,以成本利润率这个相对指标来衡量,则批发商>零售商>香蕉种植户。利润在各流通主体之间的分配是不均衡的,与香蕉种植环节的主体相比,中间商获取了相对较高的利润,即在香蕉市场中也存在“两头叫,中间笑”的现象,而且流通成本的高低将直接影响中间商的最终利润。

批发商和零售商的成本利润率高出种植户的2倍以上,从根本上看是行业性质的不同决定的。中间商的资产周转速度快,投入的成本转变为现实利润所需要的时间短,资金利用率高。但香蕉生产的性质决定了香蕉的生长一般都要经历较长周期,生长周期10~15个月,在香蕉产品产出之前需要不断的投入,这就意味着只有当生产完全结束,种植户才有可能顺利地将香蕉销售出去,其投入的成本才可能转化为现实利润。也就是说,在相同的时间内与种植户相比,中间商的资金使用率高且创造的价值大。因此,行业性质的差异是种植户收益较少的根本原因。同时,由于中国以农户为基本单位的农业生产体制使得种植户无法有效地参与香蕉的流通过程,从而无法分享流通过程中香蕉产品的增值。香蕉销售一般都是等待批发商地头采购,单一种植户的议价能力是非常有限的,其所获得的收益仅限于批发商给出的收购价格与其生产成本之间的差额。另外,香蕉经过各个流通环节以后,消费者所支付的购买价格高出生产价格的2倍多,其根本原因在于香蕉在流通过程中发生了较大的成本。而在批发商和零售商的流通成本构成中,运输费用、市场管理费(摊位费)、人工费、冷库租金、电费在全部流通成本中占据了较大比重。

因此,要改变香蕉种植业增产不增收的现状,必须从生产和流通两个方面同时着手。在生产环节要着力提高农业生产率,提高种植户资金的使用效率;而在流通环节则重点要增强种植户参与流通的能力,包括参与产前生产资料的流通,通过多种途径让种植户分享流通环节的增值。首先,从生产环节来看,应通过使用先进的科学技术,改善生产条件,改良香蕉种植品种,使种植户在投入同等资源的基础上、在相同生产周期内获得更多产出,提高资金的使用率,从而使种植户的利润随之增加。海南香蕉种植户的绝对利润和成本利润比其他产区的都高,除了自然条件外,海南香蕉的规模化生产、先进的种植技术和优良的品种是其获得高产出的重要原因。其次,从流通环节看,要让香蕉种植户获得香蕉流通过程中的增值可以通过多种途径改善种植户参与流通的能力。第一,大力发展香蕉产业化经营,通过产业化延长香蕉产业链,多层次地提高香蕉产品的附加值,使种植户在获得生产环节的利润时,还可以获得包装、运输和销售等流通环节的利益。第二,大力发展香蕉专业合作社,提高种植户的组织化程度和在市场中的竞争地位,从根本上解决“增产不增收”的问题。

六、中国香蕉产业链各主要环节产业组织模式绩效

在香蕉生产环节,目前主要存在三种产业组织模式:农业企业、香蕉专业合作经济组织、蕉农;香蕉流通环节的主体主要是专业物流公司和果品贸易公司;香蕉销售环节主要有两种模式:香蕉种植企业或香蕉专业合作经济组织自建的销售渠道;通过经销商进行销售。香蕉生产与香蕉销售之间的联结主要有三种形式:自由买卖、合同交易、纵向一体化。

(一) 香蕉生产组织模式效率分析

香蕉生产环节效率是影响香蕉产业发展的关键因素之一,而生产环节组织模式又是制约

香蕉生产效率的重要因素。本研究项目选择从组织的视角入手,探讨香蕉产业链的源头——香蕉生产的运作效率问题,旨在通过大量的实地调查,对不同组织模式下香蕉的生产效率进行深入细致的比较分析。

不同模式下每亩香蕉成本收益比较。净收益和成本收益率的数值在三种组织模式中:香蕉种植企业种植的香蕉亩净收益最高,香蕉专业合作经济组织次之,分散蕉农的最低;香蕉专业合作经济组织成本收益率最高,种植企业次之,分散蕉农的最低。因此,总体来看,企业和合作经济组织的亩净收益和成本收益率都很高,其中分散蕉农的净收益和成本收益率相对其他两种组织模式较低,从而也可以得出结论:香蕉产品要能获得高的净收益和成本利润率,不但依赖于香蕉产量,还依赖于香蕉产品的质量,而质量的高低和香蕉产业的规模化、组织化程度有关,组织化、规模化程度越高,香蕉产品的质量总体会较高,市场话语权也会得到提高,从而最终获得更高的市场价格。

不同模式下每株香蕉成本收益比较。从成本收益的角度来看,分散蕉农的成本收益率最高,香蕉专业合作经济组织次之,香蕉种植企业最低。

不同模式下每公斤香蕉成本收益比较。三种组织模式每公斤香蕉的成本收益分析结果表明,香蕉种植企业每公斤香蕉投入的成本平均高0.1元,比分散蕉农和香蕉专业合作经济组织高7.7%。以2009年数据进行分析,由于香蕉种植企业售价较高,平均每公斤售价2.7元,比香蕉专业合作经济组织高出8%,比分散蕉农高出12.5%。因此,虽然香蕉种植企业投入成本较高,但香蕉种植企业每公斤香蕉的净收益却比香蕉专业合作经济组织高8.3%,比分散蕉农高出18.2%。故香蕉种植企业每公斤香蕉的成本收益率最高,香蕉专业合作经济组织次高,分散蕉农的最低,同时也可看出,分散蕉农通过加入香蕉专业合作经济组织增加了每公斤香蕉的净收益。

不同模式下每株香蕉化肥、有机肥和农药费用的比较。无论是化肥费用、有机肥费用,还是农药费用,香蕉种植企业每株香蕉比香蕉专业合作经济组织和分散蕉农的都高,这一方面反映了种植企业香蕉的投入差异;另一方面反映了三种组织模式的资金实力的差异。

分散蕉农、香蕉专业合作经济组织和香蕉种植企业是目前中国香蕉生产环节所采取的三种主要组织模式,其中又以分散蕉农为主。本书基于实地调研的数据对三种模式的生产效率进行了实证分析,分析从经济效率和技术效率两方面着手。分析结果表明,三种组织模式每亩、每株、每公斤的净收益、成本利润率各有高低。一般情况下,香蕉种植企业的经营会因为自身经济实力、技术、规避风险等能力较强而比较稳定,若遭遇大的自然灾害和市场风险时,香蕉种植企业远比香蕉专业合作经济组织和分散蕉农更能规避风险。香蕉专业合作经济组织也是最近几年才大力发展起来的一种组织模式,发展的初级阶段还存在很多不足之处,需要进一步的发展才能充分发挥合作经济组织服务蕉农的功能和作用。分散蕉农承受风险的能力非常有限、技术效率也比较低。

(二) 香蕉销售组织模式及效率分析

香蕉销售是香蕉产业链的终端环节,也是香蕉产业链最终实现其价值的关键一环,通过它香蕉产业链将其最终产品输送到市场。销售环节经营的好坏、效率的高低对于整个香蕉产业链的运作效率有着至关重要的影响。根据香蕉批发商与消费者是否直接接触,将香蕉销售渠道分为直接渠道和间接渠道,两种渠道各有优缺点。

七、中国香蕉种植户销售行为

根据实际调研资料,将香蕉种植户销售行为界定为:销售对象选择行为、中介组织选择行为(包括选择香蕉专业合作经济组织行为、选择香蕉代办行为、选择“公司+基地+农户”行为)和参与订单农业行为。香蕉种植户所面对的主要市场主体有香蕉批发商、香蕉专业合作经济组织、香蕉代办。

(一) 香蕉种植户销售对象选择行为分析

香蕉的收购主体主要是香蕉批发商(果品贸易公司),通过两种渠道把香蕉卖给香蕉批发商,一种是通过代办环节卖给香蕉批发商;另一种是直接卖给香蕉批发商,90%以上的香蕉是通过代办而卖给批发商的。香蕉种植户选择销售对象时,主要从收购价格、收购质量标准、付款是否及时和代办声誉等因素进行销售对象的选择。

影响种植户销售香蕉的因素主要有:种植户个人特征、种植特征、种植户家庭特征、种植面对的市场特征和所处环境条件。

(二) 种植户中介组织选择行为分析

分散种植户单独入市会产生较高的交易成本,通过加入中介组织可以降低交易成本。

香蕉专业合作经济组织与种植户销售行为分析。自2007年以来,香蕉专业合作经济组织数量增长较快,它为香蕉种植户在农资采购、技术指导、质量控制、信息共享、统一销售等方面发挥着重要作用。

种植户倾向于加入香蕉专业合作经济组织的原因是多方面的,其中,利用专业合作经济组织构建的销售网络“顺利销售”香蕉是最主要的原因,其次是为了“获得好价格”和“获取一些技术和市场信息”,也有相当一部分香蕉种植户希望专业合作经济组织能“统一销售”,从而“节约交易成本,保障交易公平”。同时还分析了种植户不愿意加入香蕉专业合作经济组织的原因和没有加入组织的原因及专业合作经济组织发展存在的问题。

农民经纪人(香蕉代办)与种植户销售行为分析。农民经纪人提供中介服务的方式有三种:带领香蕉批发商入户交易;开设果品信息部或香蕉代办点;接受委托后,农民经纪人单独入户交易。农民经纪人获取佣金方式有两种:赚取固定佣金和赚取差价。农民经纪人为香蕉批发商和香蕉种植户搭建了交易平台,节约了双方的交易费用,在种植户香蕉销售价格的确方面也发挥着重要作用。被调查的188个香蕉种植户中有62.8%的种植户表示自家香蕉销售价格是与农民经纪人商定的,有32.1%的种植户表示自家香蕉销售价格是与香蕉收购商和农民经纪人共同商定的,只有5.1%的香蕉种植户的香蕉销售价格是与香蕉批发商直接商定的。

农民经纪人中介行为的积极作用:(1)在一定程度上降低了香蕉种植户搜寻成本、信息成本、议价成本和监督交易进行的成本,在一定程度上帮助香蕉种植户实现销售收益的最大化;(2)在一定程度上缓解了香蕉种植户与香蕉收购商之间的信息不对称,保障了香蕉种植户与香蕉收购商之间交易的顺利实施。

“公司+基地+农户”组织模式与种植户销售行为分析。188个香蕉种植户中只有10个即5%的种植户是公司基地会员,并且这种模式对香蕉生产资料、香蕉种植管理和香蕉采收等标准较其他香蕉种植户严格,向公司销售香蕉的种植户占被调查种植户的比例较小。无论是“香蕉龙头企业+香蕉专业合作经济组织+种植户”模式还是“香蕉龙头企业+种植户”

都没有完全实现香蕉龙头企业和香蕉种植户之间产销的有效结合,只是香蕉种植户与香蕉龙头企业之间的一种初级市场联合形式。

总之,分散的香蕉收购商和分散的种植户在香蕉购销过程中需要中介组织发挥桥梁或纽带作用。目前,这个桥梁或纽带主要是由农民经纪人群体担当。香蕉种植户组织化程度低使“公司+基地+农户”组织模式很难实现香蕉种植龙头企业和香蕉种植户之间产销的有效结合。香蕉专业合作经济组织(包括合作社和协会)的发展提高了香蕉产业组织化程度,但导致相关利益主体的行为扭曲。其中主要表现是现行的政府主导型、农民经纪人即代办和龙头企业及大户控制型、村社结合型等主要类型专业合作经济组织中,香蕉种植户不同程度上受到政府行政干预、农民经纪人和龙头企业及大户控制、乡村级组织操纵,处于被动地位,其利益难以保障,难以分享到香蕉产业经营一体化的平均利润;专业合作经济组织对种植户香蕉的产前、产中、产后销售等服务明显不足和缺位,香蕉专业合作经济组织需要与公益性服务机构、市场型服务组织有效结合,从而为香蕉产业提供及时、高效的社会化服务。

(三) 香蕉种植户参与订单农业行为分析

虽然2009年和2010年部分产区如海南的香蕉在上市季节供不应求,各主要香蕉批发市场的果品公司都面临季节性的收购不到香蕉、香蕉货源不足的难题,而香蕉种植户获得了较高的收益,成本利润比高达1:1,但在全产区的实地调研中,被调查的188个香蕉种植户中有35.8%的种植户感觉近3年香蕉销售“并不顺利”,有35%的种植户2007年面临香蕉滞销问题。在实地调研过程中,无论是香蕉种植户还是香蕉批发商,都有部分期望通过订单农业形式稳定货源或保障销路,从而降低香蕉种植和购销的风险。

香蕉产业领域的订单农业尚处在萌芽状态,被调查的188个香蕉种植户中只有5个香蕉种植户参与过订单农业。参与过订单农业的5个香蕉种植户都是以“公司+合作社+农户”的模式签订订单。

八、中国香蕉专业合作社绩效评价

本书通过对中国22家香蕉专业合作社进行问卷调查及访谈,描述其发展现状和问题,采用层次分析法确定指标权重,再利用模糊层次分析法分析其绩效水平。

(一) 香蕉专业合作社的发展现状

包括合作社服务领域,合作社基本情况如成立时间、是否登记、登记部门、负责人身份、负责人文化程度、有无经济实体、有无实质运作和历年财政资金支持情况,合作社基本特性,合作社的主要模式。

(二) 典型香蕉专业合作社的情况介绍

包括广东省高州市明河香蕉专业合作社,广西壮族自治区隆安县绿水江香蕉专业合作社、田阳县福爽香蕉专业合作社、南宁市坛洛镇丰湖香蕉专业合作社、蒲北县桂越香蕉专业合作社、武鸣县宁武镇一鸣鸿香蕉专业合作社,海南省临高县南宝香蕉专业合作社、三亚市南滨求全瓜菜产销合作社、澄迈县金福山香蕉专业合作社,云南省河口县南溪农场龙冬队香蕉管理小组,福建省漳州市万桂香蕉专业合作社11个合作社的情况介绍。

(三) 香蕉专业合作社绩效评价指标的建立

首先在遵循绩效评价的原则上,利用层次分析法建立了香蕉专业合作社绩效评价指标

体系:

(1) 经济绩效包括经济规模、经济效益两个主要指标。

经济规模: ①成员数; ②成员覆盖范围; ③资产总额; ④年总销售值; ⑤年总支出。

经济效益: ①组织成员年均收入; ②组织外同业者收入; ③农产品商品率; ④组织成员交易成本的节省额; ⑤年盈利。

(2) 社会效应包括社会效益、社会教育两个主要指标。

社会效益: ①带动就业数; ②带动农户规模。

社会教育: ①每年技术培训人次; ②技术教育投入费用。

(3) 组织发展包括可持续发展、应变力和组织完善三个主要指标。

可持续发展: ①年总盈余额; ②相关环节支持力度; ③高素质人才数; ④产品质量认证情况。

应变力: ①信息通畅度; ②市场敏感度。

组织完善: ①机构设置完整度; ②制度完善度; ③管理人员文化素质; ④成员大会召开次数; ⑤资料详尽度。

然后利用托马斯·L·塞蒂(Thomas L. Saaty)教授提出的比例九标度法确定了各个层次的绩效指标的权重并进行了一致性检验。

(四) 香蕉专业合作社绩效评价实证研究

利用模糊层次分析法对香蕉专业合作社的绩效进行了实证评价。模糊层次分析法的步骤包括: ①建立专业合作社绩效评价体系; ②建立模糊综合评价因素集; ③建立评语集; ④单因素模糊评价; ⑤多层次模糊综合评价; ⑥确定最终评价结果。

绩效水平在90分以上的有2个合作社, 分别是广东省高州市明河香蕉专业合作社、云南省河口县南溪农场龙冬队香蕉管理小组; 80~90分的有3个合作社, 分别是广西壮族自治区隆安县绿水江香蕉专业合作社、田阳县福爽香蕉专业合作社、南宁市坛洛镇丰湖香蕉专业合作社; 70~80分的有6个合作社, 60~70分有5个合作社, 50~60分有3个合作社, 40~50分的没有, 40分以下的有3个合作社。

书中对绩效较高的合作社的特点和合作社重要绩效指标也进行了分析。

(五) 结论

第一, 调研的香蕉专业合作社成立的时间较短, 但自2007年以来呈蓬勃发展之势, 这些香蕉专业合作社在提供信息、进行技术培训、提供香蕉种苗、统一供应肥料、统一销售等方面发挥了重要的作用, 部分程度解决了香蕉产业化过程中遇到的问题和困难, 提高了香蕉产业的规模化、组织化程度。

第二, 香蕉专业合作社的整体绩效水平不高。测算结果表明, 合作社平均绩效水平为65分, 60分以下的合作社有6个, 占27%。

第三, 香蕉专业合作社普遍存在规模偏小, 经济实力不强, 市场适应差、能力弱, 资金不足, 融资困难, 带动农户能力有限, 覆盖范围窄, 内部制度不完善, 管理不规范等问题。

九、香蕉产业土地流转与规模经营研究

本书分析了香蕉产业土地流转现状、阻碍香蕉产业发展的因素, 运用经济学相关理论定性

及定量研究了影响香蕉种植户流转土地的因素及香蕉产业适度经营规模,并建立二元 Logistic 模型对种植户土地流转意愿进行了分析,旨在发现并总结香蕉产业中农地流转存在的问题,并提出对策建议,对香蕉产业通过土地流转促进规模经营有一定的理论意义和现实意义。

(一) 香蕉产业土地流转现状及种植户土地流转意愿

本书分析指出,香蕉产业土地流转呈现出流转行为的自发性、流转主体多元化、流转形式多样性和流转规模逐步扩大的现状;进一步总结出各香蕉产区土地流转的主要经验和做法;并分析香蕉产业土地流转的形成机理及制约香蕉产业土地流转的因素。从土地流转期限、土地流转范围、土地流转动因、土地租金等几个方面对影响香蕉种植户土地流转行为进行了描述性分析,并应用二元 Logistic 模型分析了种植户土地流转意愿,农户自身状况、家庭特征变量、家庭土地情况、价格变量和农地流转保障状况等影响因素的贡献率从大到小依次是农户对土地数量的认知情况,种植香蕉的劳动力人口数、香蕉价格、非农就业率、文化程度和蕉农年龄,得出了农业土地流转对香蕉产业发展产生的影响。

(二) 香蕉产业规模经营的可选模式和各产区的规模经营方式选择

本书根据香蕉产业规模化发展现状,指出规模化发展的模式有企业经营模式、专业大户经营模式、合作社经营模式和股份制经营模式,分析了几种经营模式的优缺点及如何在更好的促进香蕉产业发展的同时完善自身的发展,并根据实地调研情况进一步深入分析五大香蕉主产区的规模经营模式选择,以期对香蕉产业规模经营的发展提供方向。

研究结果表明:第一,农业土地流转提高了香蕉产业的组织化、规模化程度,促进了香蕉产业的发展;第二,土地流转是土地政策的一次改革,土地流转水平的高低与当地的发展程度、国家与地方政策、认识水平等有关,香蕉产业的农地流转规模在逐渐扩大,但流转形式比较单一,流转行为规范化程度不高;第三,中国香蕉产业总体发展势头较好,但由于近几年受枯萎病的影响,限制了部分香蕉主产区的种植规模,从某种程度上制约了香蕉产业的发展;第四,通过对农户土地流转行为的实证分析,得出影响农户流转土地的因素主要是土地租金、土地资源条件、香蕉市场行情、土地政策、家庭个体特征等。

十、WTO 框架下世界香蕉贸易政策分析

(一) 中国香蕉贸易政策

目前中国香蕉年进口量一般在 30 万~40 万吨上下,进口香蕉 90% 以上是产自菲律宾、泰国、越南等东盟国家,少部分产自拉美地区(如厄瓜多尔)以及中国的台湾地区。

到 2010 年,东盟十国出口到中国的 593 种农产品(包括香蕉)的关税降低为零。作为互补,中国的农产品也将以低成本进入东盟市场。实施零关税后,东盟国家出口到中国的香蕉只剩下 13% 的增值税和相应的一些海关报关费用。由于东盟国家普遍到中国的运输距离较近,如菲律宾到大连港与中国南方到大连港的运输距离基本相等,因此来自东盟的进口香蕉在经营成本上对中国国产香蕉产生了一定的威胁。可见随着关税壁垒的减少,使得东盟水果可以更多地进入中国市场,这样中国的消费者可以方便地购买到产自东盟的热带水果,特别是香蕉。

2010 年 1 月 1 日中国—东盟自由贸易区正式运行后,中国对东盟国家放开了香蕉方面的植物检疫限制,以作为中国和东盟双边农产品协议的组成部分。这项协议清除了东盟出口

中国香蕉的直接障碍,使中国进一步向东盟开放了市场。可以预见,东盟香蕉出口商(其实主要是美国的三大香蕉跨国公司如金吉达、都乐和地盟公司)将更加直接地进入中国市场,为满足中国消费者中高档的香蕉需求,创造一个更加有效的供应链。

(二) 东盟香蕉贸易政策

东盟国家香蕉出口对象主要是日本、韩国、中国以及中东地区,近几年,香蕉出口量均保持在200万吨以上。近几年在国际市场需求的推动下,东盟国家香蕉种植面积大大增加,尤其是菲律宾,为继续提高菲律宾香蕉在国际市场的占有率,菲律宾政府认为有必要废除对种植面积的限定。菲律宾出口香蕉种植面积已大大超过原限定的规模。据菲律宾农业部的数据统计,该国出口香蕉种植面积已近5万公顷,香蕉出口居世界第5位,香蕉占其农业总产值的4.36%。

(三) 拉美十国、欧盟和美国香蕉贸易政策

拉美十国香蕉出口对象主要是美国和欧盟,其中美国年进口量约400万吨,欧盟年进口量约600万吨。由于拉美十国所产香蕉相当部分是具美资背景的金吉达、都乐等公司所经营。因此,拉美十国香蕉出口到美国一直较为顺畅,较少有纠纷出现。反观欧盟,因为香蕉问题,同拉美十国甚至美国却多次爆发贸易战。欧美香蕉贸易战的起因为欧盟1993年改变了其长期执行的香蕉进口政策,开始实施香蕉进口制度,通过许可证制度、配额制度等对产自拉美的香蕉进行限制。而对于其原来在非洲、加勒比和太平洋地区的殖民地国家所产香蕉,欧盟却给予特殊的优惠待遇。这自然引起了拉美十国以及美国的强烈反对,并最终向世贸组织(WTO)申诉。

从1996~1998年的两年时间内,美国和拉美产蕉国联合向世贸组织状告欧盟达3次,欧盟也连输3次官司。在世贸组织作出欧盟违规的裁决后,尽管欧盟对其香蕉制度进行了调整,并于1998年10月公布了新的制度,但是美国仍然认为其“歧视性色彩”严重,要求欧盟让步,否则美国将于1999年年初对来自欧盟的部分商品征收100%的报复性关税,年制裁额约为5.2亿美元。这一数额,正是包括美国金吉达、都乐和地盟3家公司所声称的由于欧盟双重标准政策使其年均受损失的总额。

2001年,欧盟与美国在世贸组织多哈回合谈判框架内就“香蕉问题”达成协议,欧盟承诺从2006年1月1日起,对香蕉进口从过去复杂的关税及配额限制混合机制,过渡到单纯关税机制。作为回报,美国则取消了原本要对欧盟商品实施的贸易制裁。欧盟于2006年1月启动的香蕉进口新条例,虽然关税有所降低,并由过去的复杂关税及配额混合机制过渡到了单纯关税机制,但其每吨征收176欧元的香蕉进口关税仍没有被拉美国家所接受,加之高关税将给拉美国家带来一定的经济损失。因此,围绕“香蕉贸易问题”持续多年的“拉锯战”依然硝烟未散,并影响到了多哈回合的贸易谈判。

经过欧美双方多次的拉锯战,也为避免进一步影响到多哈回合的谈判,在世贸组织的撮合下,欧盟与拉美香蕉生产国在2009年12月15日终于就削减香蕉进口关税达成了协议。协议规定,欧盟将即刻把针对拉美国家进口香蕉的关税从每吨176欧元降到148欧元,到2017年,再逐步降到114欧元。

由于新协议将给“非加太”国家的香蕉出口带来竞争,欧盟表示将支持这些国家继续享受对欧盟免关税和配额的香蕉出口,还将向这些国家提供高达2亿欧元的补偿,以帮助其适应来自拉美国家更激烈的竞争,并承诺在多哈回合谈判中不再降低关税。