

农村与区域发展理论与 与实践案例分析

Nongcun Yu Quyu Fazhan Lilun Yu Shijian Anli Fenxi

张立中 胡天石◎主编

人民日报出版社

农村与区域发展理论与 与实践案例分析

Nongcun Yu Quyu Fazhan Lilun Yu Shijian Anli Fenxi

张立中 胡天石◎主编

人民日报出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

农村与区域发展理论与实践案例分析 / 张立中, 胡天石主编. —北京: 人民日报出版社, 2015. 12

ISBN 978-7-5115-3514-6

I. ①农… II. ①张…②胡… III. ①农村经济—区域经济发展—研究—中国 IV. ①F327

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 316217 号

书 名: 农村与区域发展理论与实践案例分析

主 编: 张立中 胡天石

出 版 人: 董 伟

责任编辑: 万方正

封面设计: 中联学林

出版发行: 人民日报出版社

社 址: 北京金台西路 2 号

邮政编码: 100733

发行热线: (010) 65369527 65369846 65369509 65369510

邮购热线: (010) 65369530 65363527

编辑热线: (010) 65369844

网 址: [www. peopledaily. press. com](http://www.peopledaily.press.com)

经 销: 新华书店

印 刷: 北京天正元印务有限公司

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

字 数: 213 千字

印 张: 13.5

印 次: 2016 年 1 月第 1 版 2016 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5115-3514-6

定 价: 39.00 元

农村与区域发展理论与实践案例分析

编委会

主 编:张立中 胡天石

副主编:官同瑶 周建华 李 强

编 委:赵达君 潘建伟 贺 超

张美艳 魏利平 薛永基

宋小亮 方少勇

目 录

CONTENTS

第一章 农业产业化和现代化	1
潍坊市农业产业化“集群化”模式	2
“褚橙”的现代化农业组织管理	8
中粮集团全产业链视角下的“粮食银行”	13
湖北仙桃:以农业产业化引领农业现代化	18
寿光蔬菜产业的变迁	25
第二章 农村合作经济组织	31
山东宁阳县的农村合作经济之路	32
土地流转、规模化经营与合作社发展	39
湖北省“三村”集体产权制度改革创新	45
第三章 农村城镇化建设	57
成都市:打破二元结构,统筹城乡发展	59
河南新密市新型城镇化建设	72
江阴市申港镇:从“猪婆街”到“宜居镇”	78
永联村:唯一参展 2015 米兰世博会的乡村	82
第四章 农村就业与剩余劳动力转移	86
温江花工走四方	87

绵阳:城镇化与农村劳动力流动 91

金乡:坐实农村劳动力转移的基础工程 94

第五章 农村和农业可持续发展 98

贵州省毕节生态经济发展模式 99

蓝天农业生态园:还江河湖水一片清澈 108

山西阳高县罗岭村循环农业发展的实践 113

青海探索循环农牧业发展“民和模式” 116

第六章 农村生态环境治理 120

荒漠化治理:生态效益与经济效益的统一 121

跨省生态补偿探索 129

第七章 社会主义新农村建设 138

美丽乡村——浙江安吉 139

成都市郫县农科村的新农村建设 148

第八章 农村社会保障 154

湖北长阳:“新农合”的样板 155

社区服务进乡村 165

附 件 175

中共中央国务院《深化农村改革综合性实施方案》 175

2015 年中央一号文件《关于加大改革创新力度加快农业现代化建设的
若干意见》 188

参考文献 201

后 记 205

第一章

农业产业化和现代化

农业产业化经营是实现现代农业发展的核心内容,实行农业产业化经营既是我国市场经济发展到现阶段产业协调发展的客观要求,也是推动我国农业现代化与新型工业化、信息化、城镇化同步发展的重要载体。农业产业化是我国农业经营体制机制的创新,也是我国农业经济适应农业现代化发展需要,实现农业增效、农民增收和农村全面发展的内在要求,是现代农业发展的方向。

农业产业化经营是实行农业企业化运作,实现农业生产经营的规模化、集约化和效率化,促进农业与二、三产业的横向融合和纵向延伸,最终达成农业增产和农民增收的效果。其实质是用管理现代工业的办法来组织现代农业的生产和经营。以国内外市场为导向,以提高经济效益为中心,以科技进步为支撑,围绕支柱产业和主导产品,优化组合各种生产要素,实行区域化布局、专业化生产、一体化经营、社会化服务和企业化管理,形成以市场牵龙头、龙头带基地、基地连农户,集种养加、产供销、内外贸、农科教为一体的经济管理体制和运行机制。

我国传统的农业生产方式使其经营呈规模小且分散的特点,这使得农民在进入市场的时候不能准确把握市场走向,生产上的盲目性和低效益又往往使农民遭受重大的经济损失,同时也影响了国民经济的健康发展。农业产业化通过龙头企业的带动,将小规模、分散化的农业生产同大市场连接起来,通过多层次、多样化的经营模式促使农产品供给结构和供给质量的合理化,从而提高经济效益。实践证明,农业产业化是农业生产经营方式的重大变革,积极推进农业产业化可以促进农村产业结构调整,提高农业现代化水平,促进农业增效、农民增收,是统筹城乡发展的重要途径。

潍坊市农业产业化“集群化”模式

一、背景

潍坊市农业发展的自然、社会、经济条件优越。地处山东半岛中部,南依泰沂山脉,与临沂、日照两市相邻,北濒渤海莱州湾,东与青岛、烟台两市相接,西与东营、淄博两市为邻,铁路公路网络遍布,交通十分便利。潍坊市社会经济的快速发展也为农业产业化发展奠定了优良的经济条件,高新技术产业开发区、滨海经济技术开发区、综合保税区、峡山生态经济发展区相继成立,带动了全市二、三产业快速发展。2014年末,实现地区生产总值4786.7亿元,居山东省第4位;城市居民人均可支配收入30973元,高于全国城镇居民人均可支配收入的28844元;农村人均纯收入14776元,高于全国农村常住居民人均可支配收入的10489元;6个县区全部达到小康县标准,4个县成功进入全国百强县行列。

潍坊具有浓厚的农业发展基础,是全国农副产品集中产区之一,已形成粮食、棉花、油料、烟草、蚕茧、果品、水产品、蔬菜、食用菌、花卉、肉鸡等16个商品优势突出、极具市场潜力的产业发展优势带,组建各类农业产业化龙头企业3028多家,建成寿光蔬菜、诸城肉鸡、安丘蜜桃、青州食用菌、昌乐西瓜和肉鸡等一批享誉海内外的名优特农产品生产基地。

二、案例描述

潍坊农业产业化经营起步早、发展速度快、经营特色明显,在全国农业产业化发展过程中积聚了一定影响力,素有“全国农业看山东,山东农业看潍坊”之称,是我国农业产业化的主要发源地之一。自20世纪90年代以来,潍坊市以“品牌化、规模化、标准化、国际化”作为农业发展突破的主攻方向,以农业产业化龙头企业建设为核心,加快农业产业集聚发展,促进带动了周边县市农业产业化的快速发展和结构升级。

潍坊市在农业产业化发展过程中,突出“政府引导、企业带动、市场运作、生产

标准、农民组织”发展思路,推动农业的纵深发展。农业产业链进一步延伸,各主要农产品远销国内外主要市场,国际国内市场与企业、合作社及农户间的直接对接机制日趋完善;龙头企业之间、龙头企业与农户之间、农户与农户之间的各经营主体间的纵向和横向的联合协作发展模式日益成熟,并逐步呈现农业产业“集群化”发展态势。

(一)推进龙头企业集群发展,努力打造农产品加工业聚集区

近些年,潍坊市围绕提升农业产业化发展质量和效益,抓住提升农产品加工质量和水平这一关键,以区域互补和产业集中为主要思路,推动农业产业化龙头企业集群发展,着力打造特色鲜明的重点农产品加工优势产业(园)区。

一是建立农产品加工园区。充分利用瓜菜、畜禽等特色优势产业资源,改善招商引资环境,推进龙头企业集聚发展,借鉴工业园区建设的做法,依托资源、区位和产业优势,因地制宜地规划建设了一批各具特色的加工园区。目前,寿光、安丘、诸城、高密等县市的农产品加工园区已初具规模,农产品加工专业化程度日渐提高,农产品加工产业链进一步得以延伸。

二是突出龙头企业集群带动。把培植大型骨干龙头企业放在主要位置,鼓励支持龙头企业跨区域经营和相互间的联合与合作,形成了一批带动能力强、辐射范围广、产业集中度高的龙头企业集群。截至2014年,全市农业产业化龙头企业达到3028家,年实现销售收入1210亿元。其中,国家、省级、市级重点龙头企业分别达到12家、75家和571家,6家农业产业化龙头企业成功上市。全市拥有销售收入过亿元的龙头企业达到196家,过10亿元20家,过20亿元10家,过百亿元3家。农业产业化链条进一步延伸,经营梯度日趋完善,产业优势和规模优势显著提升,市场开拓能力和产业赢利能力快速增强。龙头企业的集聚发展,优化了龙头企业结构,带动了基地的规模化、标准化发展。

三是大力发展农产品精深加工。引导和鼓励龙头企业积极与国内外知名企业、高校及科研机构开展合作,建立企业研发中心,不断提高产品科技含量和附加值,全市农产品加工转化率达70%以上,并不断向精深加工方向发展。全市已建成肉类熟食加工、面食精深加工及果菜FD生产线160多条,开发新产品1000多种。农产品加工基本实现由初级加工向精深加工、由原料和中间产品加工向终端产品加工的转变。

(二)大力推行农业标准化,努力提高农业产业化水平

潍坊市以高标准农田示范基地、特色优质农产品基地、优质农产品出口种植(养殖)基地、绿色食品原料标准化生产基地、有机农产品基地建设为重点,全面实施农业生产标准化工程,提高了农产品市场竞争力,为食品安全生产提供了有力保障,推动全市农业走高端、高质、高效和生态、低碳、可持续发展的路子。

一是推动优势农产品基地建设。结合区域特点和种植优势,完善优势农产品区域结构布局,建成以寿光为中心的 150 万亩设施蔬菜核心生产区,以安丘为中心的 100 万亩出口蔬菜生产区,以昌乐为中心的 40 多万亩优质西瓜生产区,以临朐为中心的 100 万亩优质果品生产区,以诸城、昌邑为中心的 3 亿只肉鸡生产区,以昌乐、寒亭为中心的 3 亿只肉鸭生产区,以诸城、安丘、临朐为中心的 1000 万头生猪生产区等一批具有规模优势的标准化特色产业生产基地,为农业产业化经营奠定了坚实的原料基础和产业基础。

二是加强农产品质量安全示范园区建设。按照“重心下沉,监管前移”的要求,强化农产品质量安全管理工作,建成集监管、检测、执法三位一体的市县乡三级的农产品质量安全监管体系,实现了农产品质量监管全面覆盖;建立农产品可追溯制度,推行强制性例行检测制度,加大了主要农产品质量实施定期检测和流动检测执法力度;对农业投入品实行登记备案、定点经营和从业人员持证上岗三项制度,实现了农产品质量安全的源头有效控制;加大有机、绿色农产品标准化园区建设工作,从 2010 年开始每年建设 120 处有机和绿色食品示范园区,到 2012 年末已建成 360 处有机、绿色食品示范园区,其中有机食品示范园区 144 处、绿色食品示范园区 216 处。园区建设有效促进了农业产业附加值全面提升,农产品质量安全保障水平显著提高,市场竞争力进一步增强。

三是大力推行农业品牌建设工程。近些年来,潍坊市通过加大品牌建设、产品认证、基地认定、国家地理标志认证等认证认定工作力度,全面推动农产品品牌化建设。全市累计在国家工商总局注册的农产品商标达 1200 多个;获得无公害农产品、绿色食品和有机农产品(食品)认证 1463 个,“三品”基地认定面积达 530 万亩;建成国家级农业标准化示范区 33 处;有 28 个农产品及其加工制品获得“国家地理标志产品”认证,打造了得利斯食品、乐义牌蔬菜、崔字牌香油、潍县萝卜等一批名优特农产品知名品牌。

(三)大力开拓国内国际两个市场,努力完善市场体系

潍坊市历来重视市场培育与开拓工作,紧紧围绕国内国际两个市场大做文章,把农产品销售作为推进农业产业化经营、加快农村经济发展的关键措施来抓,形成了比较完善的市场体系。立足本地专业化市场的品牌打造,重点加强综合集配中心、冷藏保鲜包装存储中心、物流运输中心、展销展示中心、交易洽谈平台和市场信息发布平台等流通基础设施建设。以提升市场功能、提高市场内联外引的辐射能力为宗旨,打造了一批具有国内外影响力的农产品专业化集散中心、价格形成中心、物流加工配送中心和国际农产品展销中心。

一是规范完善产地市场。对各产业区域内现有的 155 处产地批发市场进行了市场化升级改造,建立现代企业管理制度,把市场转型升级为销售带动型专业实体龙头企业,增强了集散能力和辐射带动能力。按照产业布局,对寿光蔬菜、昌乐西瓜、安丘姜蒜、青州花卉、昌邑苗木等十大产地市场进行了重点改造,市场集散功能进一步完善,市场竞争能力、开拓能力和品牌知名度进一步加强。其中寿光蔬菜批发市场已成为中国最大的蔬菜集散中心、价格形成中心、信息交流中心和物流配送中心,各类蔬菜年成交量突破 80 亿公斤,年交易额超过 100 亿元,销售范围辐射到全国 30 多个省市自治区的 200 多个大中城市。借助遍布全国的种植大户、蔬菜经销商、农资农药经销商、物流公司等各个行业的信息收集网络和庞大的蔬菜经纪人队伍,寿光已经成为全国蔬菜生产流通与市场价格的“晴雨表”。

二是全方位开拓国内外市场。以寿光蔬菜批发市场为依托,潍坊市每年定期组织各类主要农副产品的展示、展销、交易博览会,积极鼓励市场、龙头企业、合作社、农业大户参与国内外重大农产品展示展销活动,不断拓宽“农超对接”“商超对接”等新型农产品营销渠道。目前全市已组建农产品营销公司 400 多家、运销专业户 17 万个、有自营进出口权的农产品加工企业 412 家。与全国 200 多个大中城市农产品市场及大型消费机构开展了直供直销、连锁配送等业务,有 1300 多种农产品及其加工产品出口到 120 多个国家和地区,年出口创汇额达到 17.5 亿美元,其中蔬菜、禽肉出口连续多年保持全国出口总量的 1/10 和 1/3 以上。

三是积极发展农业会展经济。充分利用“中国蔬菜之乡”“中国风筝之乡”等独特的区域名片,潍坊市成功打造了中国(寿光)国际蔬菜科技博览会、中国(青州)花卉博览交易会、中国(昌邑)北方绿化苗木博览会三大国家级展会。同时,利

用中国潍坊滨海国际风筝冲浪邀请赛和鲁台经贸洽谈会、中国(高密)红高粱文化节、中国画节·中国(潍坊)文化艺术展示交易会,及中国农产品交易会、山东农产品交易会等活动,广泛邀请国内外客商到潍坊参观考察,架起了潍坊农业走向国内外市场的桥梁。目前,以潍坊各类交易市场为中心的主要农产品已远销日本、韩国、俄罗斯、美国、委内瑞拉等30多个国家和地区。

(四)加强农民组织化建设,努力创新农业产业化经营体制

针对一家一户分散经营模式难以适应农业产业化发展需要的实际,逐步改变过去“公司+农户”的产业化经营方式,探索推行了“公司+合作组织+农户”的有效形式,通过“政府引导、市场推动”,实现了分散经营向集群带动的转变。一方面,按照《农民专业合作社法》的要求,对已有的合作经济组织进行规范完善;另一方面,充分发挥市场引领、企业带动、基地示范作用,新型农民专业合作经济组织发展迅速,逐步实现“户必入社”。目前,全市已建成各类农民专业合作社9450家,入社社员59.8万人,占全市农户总数的39.7%。另外,还开展了组建农民专业合作社联社、土地股份合作社等试点,不断创新合作模式,扩大合作领域。其中建立联合社107家、土地股份合作社119家。为规范合作社发展,开展了国家、省、市示范社三级联创活动,共创建国家级示范社3家、省级示范社16家、市级示范社260家,各类合作组织创新发展,更进一步密切了农户与龙头企业的利益联结关系,农民的市场主体地位进一步增强,为产业化经营注入了新的活力。

(五)加大政策扶持力度,努力推动农业产业化深化升级

为不断提升潍坊市农业产业化经营水平,加快构建现代农业产业体系,在认真贯彻落实中央、省有关扶持农业产业化发展政策的同时,结合当地实际,制定出台了《关于鼓励扶持农业龙头企业发展的决定》《关于加快现代农业发展的意见》《关于创建农产品质量安全生产示范园区的意见》《农业五大产业振兴规划》《关于规范农民专业合作社发展做好示范社金融服务工作的意见》等一系列文件。每年市县两级财政都拿出一定资金,集中扶持市级以上重点龙头企业、农民专业合作社示范社以及取得认定的绿色食品、有机食品基地等。为解决龙头企业资金短缺问题,政府先后组织协调20多家银行与340家龙头企业举行“银企合作推介会”,为龙头企业争取信贷资金150多亿元。

三、分析与启示

产业集群作为一种先进的产业组织形式,可以有效避免远距离交易所导致的交易成本和物流成本过高的问题,就近、择优的选购,是一种竞争性的配套关系,既有垂直整合的效率,也有广泛的灵活性。就农业而言,不少地方的农产品贸易遇到类似“绿色壁垒”的挑战,企业单枪匹马显得有些力不从心。在这种情况下,实行大市场、大集团、大公司运作模式,依靠农业产业化龙头企业激活资源、开拓市场,充分发挥规模化、标准化、集群化效应,已成为应对上述一系列问题的关键。在实现农业产业集群化发展过程中,各参与主体要有所为而有所不为,充分发挥各自优势并形成合力,才能真正有效推动农业产业化快速发展。潍坊作为农业产业化发展最早且比较成功的地区,其促进农业产业化发展的举措对于其他城市农业产业化发展具有借鉴意义。

充分发挥政府在农业产业化发展过程中的政策引导作用,通过科学规划、制度规范、分类指导原则,优化农业发展布局,推动农业产业的规模化、标准化、基地化发展;通过建立健全农业产业管理机制,完善农产品全流程安全监管体系,加强执法队伍建设,加大执法管控力度,提高产业发展的行政保障能力;以政策引导、项目带动、资金扶持等手段,推动龙头企业、农民专业合作社、专业大户等农业产业化经营主体发展并促进其横纵向联合发展,有效调动各经营主体市场竞争意识和市场开拓精神,开展跨区域、跨国界市场合作和产品交易,精心培育地方优势知名品牌;发挥政府在区域发展中的资源整合调动能力,采取产权转让、股份制改造、联合经营等方式,盘活本地区农业企业的设施、装备、科技等存量资源,使这些资源在更大范围内流动重组和优化配置,打破行政区划限制,形成农业产业化优势板块。

四、讨论题

1. 结合案例,谈谈农业产业化发展的内涵。
2. 结合案例,谈谈政府在农业产业化过程中应扮演的角色和所发挥的作用。
3. 在农业产业化发展过程中,主要包括哪些经营主体? 这些经营主体目前是以哪些形式实现产业联结的? 请讨论其优点及不足。

“褚橙”的现代化农业组织管理

一、背景

“褚橙”是因褚时健而得名的冰糖橙。褚时健今年 87 岁,红塔集团原董事长,出名的“中国烟草大王”。曾被评为全国“十大改革风云人物”,后因受贿入狱。2002 年保外就医后,年逾古稀的他与妻子承包了一片 2400 亩的荒山,先后组织起两三百人开始种橙。

褚橙生长于云南玉溪哀牢山,属温热带河谷气候,海拔 800 ~ 900 米,年日照量 2000 小时,年降水量 1200 毫米,自然恒温 21℃。方圆 5 公里内无居住村庄,20 公里内无工矿企业。为了保证每个橙子都能得到充足的光照和通风,褚时健要求每名果农管理 200 株果树,每株橙树保留 240 ~ 260 个果,每亩地种植 148 株果树,株距为 2 米,行距为 3 米。引哀牢山清泉浇灌果树,用农家肥料(鸡粪)和烟梗混合发酵的有机肥改良果园土壤。在优质的水肥运用下,将褚橙的酸甜比严格控制在 21 : 1 ~ 24 : 1 之间。在果园工作的果农,除了每月的基本工资外,质量达标的可以再领 4000 元的奖励;每年年末,还会领到 2000 元的年终奖金。

二、案例描述

2002 年,保外就医的褚时健承包了一片 2400 亩的荒山,种起了橙子,而这一年他已经 70 多岁。但 10 年后的 2012 年,2400 亩“雷响地”已成为拥有完备道路规划和水利设施的现代农业示范基地,褚橙生产基地内共修建了 20 个水坝、8 个蓄水池,总蓄水 20 多万立方米,做到了田成块、渠相通、路成网,形成了水、电、路配套,达到旱能灌、涝能排的园田化标准。褚橙建成拥有 35 万株冰糖橙,固定资产 8000 万元,年利润 3000 万元,时年 84 岁的褚时健再次成为亿万富翁。

关于种橙的理由,媒体报道的有这样几种:一是身体原因,“闲下来,就不行了”。据褚时健表述,2001 年刚保外就医的时候,他的糖尿病很严重,头眩晕,虽然坐牢只有一年多,但对身体影响太大,“如果闲下来,我身体肯定不行了”;二是心

里不平衡,“现在的国企老总一年收入几百万上千万,我也不想晚年过得太穷困。另外,我70多岁出监狱,总得找点事做,让生活充实点”;三是否定“烟王”是靠政策论,老伴马静芬说“以前社会上有很多人说,你褚时健搞烟厂搞得那么好,那是因为政策好,云南烟得天独厚,烟厂交给挑扁担的都成。他做果园,就是想否定这个”。

褚时健真实的内心世界没人能够真正触摸。不争的事实是,在大家都认为他最好的归宿是回乡颐养天年的时候,他和夫人一头扎进了荒山,做起了农民。褚时健和妻子在橙园搭了工棚,吃住都在这里。他要在这块贫瘠的土地上种出极品橙子,把国外橙子比下去。

白手起家困难重重。橙子刚挂果时,褚时健年年都会遇到不同问题,果树不是掉果子,就是果子口感不好。这个没什么爱好的老人,买来书店所有关于果树种植的书,一本一本地看。后来橙子不掉了,但口感淡而无味,既不甜也不酸,褚时健睡不着,半夜12点爬起来看书,经常弄到凌晨三四点,最后得出结论,一定是肥料结构不对。这种果子褚时健不敢卖到市场上,怕砸了牌子。第二年,褚时健和技术人员改变肥料配比方法,果然,口味一下就上来了。据说,这种用烟梗、鸡粪等调制的有机肥,每吨成本虽只有200多元,效果却赶得上1000元的化肥。

褚时健是有资本“得意”的,在这个被称为“鸟不拉屎”的地方,改良了土壤结构,发明了独特的混合农家肥,解决了灌溉问题、病虫害问题、口感……9年辛劳,2400亩从湖南引入的普通橙树在哀牢山中脱胎换骨。

褚橙生产绿色而安全,在每个环节都力求精益求精。不是每个结在树上的橙子都会走向市场。“褚橙”在下树后会经过严格的挑选,褚时健拥有云南第一台从荷兰进口的水果分选设备,对果实进行洗涤、风干、分级,保证每箱冰糖橙的大小颜色均匀,最后才会包装入库。在橙园的管理中,褚时健习惯控制每个环节,就像当年做烟厂一样。如今,年纪大了,他必定要做的是每个月底27~30日,在果园签字发工资,而曾经当“烟王”时,最具权威性的事也是批条子。以前他在管理烟厂的时候,采用了和烟农互利的办法。为了让烟农种出优质烟叶,他采用由烟厂投资,直接到烟田去建立优质烟叶基地的办法,并且把进口优质肥料以很低的价格卖给烟农。当时烟农有好多都富了,与烟农“双赢”的是烟厂,原料一天比一天好,竞争力一天比一天强,厂子最后变成了“印钞工厂”。而在果园,有100多农户

300多人忙碌,他给每棵树都定了标准,产量上他定个数,说收多少果子就收多少,因为太多会影响果子质量,所以,多出的果子他不要。这样一来,果农一见到差点儿的果子就主动摘掉,从来不以次充好。以前,褚时健管理烟厂的时候,想到烟厂上班的人挤破头;现在他管理果园,想在果园干活的人也挤破头。

褚时健自豪地说:“现在园子里的两口之家,他们只要出两双手,房子、肥料、树苗都是我出,按照公司的要求做,一年收入差不多有6万块左右。他们还可以自己养上几十只土鸡、几头猪。以前他们的年收入也就几千块钱,现在日子好过了,孩子上大学,学费也掏得出。技术员年薪10多万,不比做公务员差。”

十几年来,褚时健倾力打造“云冠”品牌。2004年“云冠”冰糖橙荣获中国绿色食品发展中心颁发的绿色食品A级产品证书,2005年10月“云冠”冰糖橙通过ISO质量体系认证,2009年“云冠”商标被认定为云南省著名商标,2010年新平金泰果品有限公司评为市级农业龙头企业,2012年褚橙基地建设通过环评验收。

2012年,褚时健授权生鲜类垂直电商“本来生活网”作为褚橙的唯一授权互联网销售平台。褚橙的价格从118元到148元(5公斤装)不等。同年11月,褚橙首次大规模进入北京市场,创下了“一橙难求”的局面。随即,通过冷链物流配送,褚橙的销售范围也从北京扩大至天津、上海、江苏、广东等22个地区。2013年,本来生活网销售褚橙1500吨,传统水果销售渠道销售褚橙8500吨。2014年12月18日,褚时健荣获由人民网主办的第九届人民企业社会责任奖特别致敬人物奖。

三、分析与启示

(一)经营规模化是现代农业发展的基础

褚橙的现代化生产主要包括生产工具的现代化和农业土地管理的现代化。农业生产手段的现代化是农业现代化的一项重要内容。从农业土地管理的角度看,实现规模经营是推进农业现代化的必然要求。褚时健承包了2400亩土地进行规模经营,才使得采用工业化设施设备、工艺流程和管理体制成为可能,才能将现代化工程技术和集约型农业相结合。褚橙的规模经营满足了部分消费群体对绿色、健康、安全食品的需求,为褚橙迈向高端农业和加速市场化、品牌化奠定了坚实基础。

(二) 管理专业化是现代农业发展的保证

褚橙从一开始就被定位于能与国际一流柑橘一争高下的高端冰糖橙,褚时健聘请专家、引进人才、培育品种、钻研栽培管理技术、自制有机肥、配套水电路、打造一流团队、采用“公司+基地+农户+科研院所”经营模式,有着雄厚的资金、技术、人才和优秀管理团队的支撑。

为了实现果农与果园的双赢,褚时健在管理上做出了一系列创新。一是效仿家庭承包制,按农户能力大小,每户承包管理20~30亩果树,由产量、品质等决定农户的收入,这种机制公平高效,有效地调动了农户的自觉性、主动性、积极性。二是设置技术管理员,每个技术管理员分管30多户农户,技术管理员的收入与分管农户的产量、品质挂钩,上下利益一致,形成了紧密的共同体。

(三) 生产标准化是提高农产品竞争力的前提

商品标准化问题是中国农业的一大难题,而褚橙是国产水果中商品标准化程度最高的,从种植、生产、加工到进入市场全过程都被录入质量追溯管理体系,一旦发现问题,可以迅速追究到责任者。果园实行统一品种、统一种植技术、统一采购供应生产资料、统一植保、统一品牌、统一销售等标准化管理,有效解决了因种植技术、管理措施不统一,导致产量高高低低、品质参差不齐等问题。褚橙生产过程的标准化实现了商品质量的同一性,提高了产品的市场竞争能力。

(四) 销售创新是现代农业发展的重要突破口

2014年,褚橙品牌正式申请为注册商标,褚橙品牌的建立得益于褚时健的传奇经历,消费者认为褚橙蕴含着别样的人生滋味,“逆袭的喜悦,是中国人饮食的甜”也充满了感情色彩,通过传统媒体、门户网站、社交媒体和大众口碑树立的励志、温馨、幽默的全媒体交叉传播,褚橙实现了品牌创立的巨大成功。

销售策略选择上,褚橙避开了流行的“农超对接”模式而采用独立价格体系的销售策略,直接与500多家经销商签订了褚橙购销合同,2012年又与本来生活网签订合同,通过嫁接电商平台、搭载微博推广、借助口碑相传,褚橙快速累积品牌知名度,收获了市场和声誉的双重成功。

四、讨论题

1. 在我国小规模家庭经营的现实状况下,龙头企业如何实现对分散经营家庭