

农商经济解析——以安徽太和县为例

吴玮丽 (安徽大学经济学院, 安徽合肥 230039)

摘要 安徽省太和县农商经济的发展有20~30年的历史,现在已经具有相当的规模,拥有农商30万~40万人,其中一些产业已形成集群,在全国同行业中具有重要的地位。太和县利用第三产业带动一、二产业的发展,在县域经济的发展中独具特色,被称为农村经济发展的“第三条道路”。对太和县经济发展的现状、农商经济的形成和所具有的特征进行逐一的分析,旨在讨论农商经济存在的可行性和对于中国其他县域经济发展的借鉴意义。

关键词 农商经济;产业集群;资源优势

中图分类号 F320.3 文献标识码 A 文章编号 0517-6611(2006)13-3232-02

Analysis of "Biz-Farmer Economy"

WU Wei-li (Economic College, Anhui University, Hefei, Anhui 230039)

Abstract There has been a history of twenty to thirty years for Taihe County to develop her "Biz-Farmer Economy" and rather a nature scale has been formed. Some industries have been the system of important clusters in the whole country. At present there are 300 thousand to 400 thousand farmers who are engaging in Taihe County doing business. Taihe County has a distinctive character of making use of tertiary the industry to develop her primary industry and secondary industry. And the "Biz-Farmer Economy" is seen as "A Third Way" of developing agricultural economy. This paper is based on the situation of Taihe economy and analyzes the formation and characters of "Biz-Farmer Economy" one by one. And it aims at discussing the feasibility of the "Biz-Farmer Economy" and some inspiration to other districts in the development of county economy was put forward.

Key words Biz-farmer economy; Industrial cluster; Resource advantage

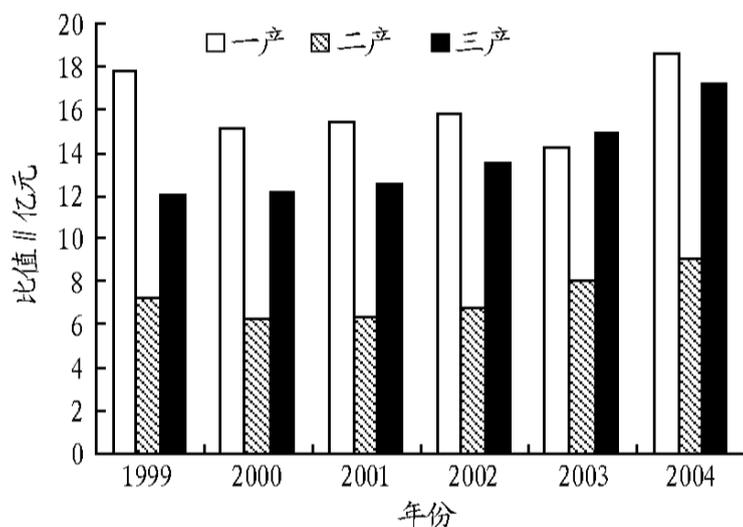
作为以农业为主要优势的安徽省太和县,全县拥有30万~40万人的农商队伍,这些农民出身的商人,经过20多年的发展,经营的产业已经初具规模,并且由三产带动一、二产的发展,在县域经济的发展中独具特色,被称为农村经济发展的“第三条道路”。笔者旨在分析太和县农商经济的形成过程、农商经济的特征、农商经济对于当地行政区域经济发展的影响作用,并且探讨农商经济对于中国其他地区县域经济发展模式的借鉴意义。

1 农商经济发展结构

太和县位于安徽省西北部,地处黄淮平原腹地,面积1822 km²,人口155万人,属于典型的农业经济发展县。2004年,全县农民人均纯收入中,来自二、三产业的占58.8%,远高于整个安徽省10.3%的平均水平;社会消费品零售总额居安徽省县级第2位;城乡居民储蓄余额连续2年居安徽省县级第1位。2005年,太和实现生产总值50.6亿元,“十五”期间年均增长8.6%,高于计划1.6%;财政收入2.03亿元,剔除农业税免征因素,“十五”期间年均增长10.7%。全县第二产业快速发展,规模以上工业产值18.5亿;第三产业主要依托于华源医药,2005年社会销售零售额36.4亿元,列全省第1位。尤其突出是太和县在2003~2005年县级“全国商品流通”的评比中,连续3年获得全国第1名。由此可以看出,太和县的经济发展并不像一般县域经济发展的模式,例如同处于安徽省的霍山、宁国等地以发展工业为龙头的“二—三—一”发展模式,反而,在经济发展中第三产业在三次产业中的份额和比重始终处于重要位置。太和县的三产状况呈现一种“U”字形的发展趋势,即一、三产的发展长期快于二产的发展(图1)。

按照产业发展的一般规律,产业在由低级到高级的上升过程中一般是遵循农业—工业—服务业的趋势。在中国整体进入工业化中期的时候,很多地方采取的是先发展工业,以工业带动农业和服务业发展的传统做法。但是,太和的经

济状况一直是:一产农业的发展在稳定的基础上,略有波幅;二产工业并不发达,且发展的比较慢;三产却是连年稳步上升,逐渐逼近农业的发展。



注:资料来源于安徽省统计年鉴。

图1 太和县1999~2004年一、二、三产比值

2 农商经济雏形

太和县有耕地5万hm²,粮食作物和经济作物的比例大约是4:4:1。在粮食作物中,商用粮和直接加工用粮比例偏小,主要的农产品有中药材、蔬菜、薄荷、红芋、小麦、大豆、香椿、樱桃、林木、畜禽等,粮食作物以夏粮的大豆、小麦、玉米和红芋的低效益传统种植为主。经济效益略高的经济作物的种植中,由于市场不稳定,薄荷油价格一直偏低,桔梗市场也起伏不定,香椿和樱桃规模较小,种植和收获受季节性限制,生长周期长、收获周期短,而且当地的保鲜和制作工艺水平跟不上,也并没有较高的经济收益。所以,即便有些农产品可以出口,但是质量都不是很好。认识到自身发展的劣势,太和县逐渐调整自身并不具有优势的农业的结构,开始培养农业的龙头企业。

2.1 实行订单农业 订单农业也称合约或契约型农业,是指农户根据本身或所在的乡村组织同农产品购买者之间签订的订单,根据订单组织安排农产品的一种农业产销模式。发展订单农业实际上是转变农业的产销模式,由“以产定销”转向“以销定产”。太和县从事订单生产的农户有2万户,其

小麦生产和江浙厂商签订合同,按厂家需求标准种植相应品种的优质强筋小麦,价格可以提高13.2%,这样既保证产品的质量,又保证产品的销路,可以尽量降低农民的种植风险。

2.2 加大农产品的科技含量 建立市、县、乡三级的农业科技示范园,与国内的科研院所建立合作和定期指导关系,提高农产品的科技含量,在土壤平衡施肥、精良播种、节水灌溉和家禽家畜改良方面,政府也进行相应的农业技术的推广。有的企业本身就定位为科技型农业企业,取得了不错的成果。如恒进农业发展公司,致力于农业科技开发,大大提高产品的优质率,经过20年的发展,已经获得规模经济,产品远销全国各地,成为中原地区唯一的脱毒马铃薯、红薯、种薯生产企业。

2.3 延伸产业链 单纯依靠农业生产的收入来实现致富是不可行的,必须发展副业和手工业,将劳动力尽可能转化为生产力。在种植业逐渐发展和成熟之时,相应的上游和下游产业链的延伸,会开辟和带动更多的新的产业。在太和县畜产养鸡产业中,除了肉鸡的生产,延伸了相应的产业链,将鸡血研制成血肽、鸡毛制成羽绒制品、鸡肠作为饲料,极大地提高了整个产业的生产利用效率。在中药材和粮食市场中带动当地的收购、加工、运输业的发展,并且快速形成一定的规模,日渐形成农商经济的雏形。

3 农商经济产业集群

经过20多年的起伏发展,太和县目前已经形成在全国占据重要位置的几大产业集群:以华源药业为首的全国影响最大的医药市场,有“全国医药晴雨表”之称,仅2005年销售收入就达到82.17亿元,在全国同行业中名列前茅。以姜楼村为中心的全国最大的装饰板条加工集散地,2004年销售收入达到1.5亿元,加工户达2800多户,户均收入2万元,产品占全国市场份额的1/3。以皮条孙镇为中心的全国最大的绳网市场,拥有加工营销人员8万多人,年销售额4亿元。以李兴镇为中心的全国最大的桔梗产品加工基地,产品出口至10多个国家和地区。以马集乡为中心的人发、马尾市场,年经营人发1200t,辐射3个乡镇,拥有21家毛发加工厂和282家个体加工户,从业者近2万人。全国最大的薄荷油加工基地,产量约占全国的1/3。一批规模较大的产业集群,如:肖口还原铅生产基地,产量占全国的1/4;筛网加工集散地,属于全国三大集散地之一。这些产业集群相互影响,共同发展,形成独特的太和农商经济。

4 农商经济的特征

4.1 原料集散地

4.1.1 当地产品的资源优势形成的原料集散地。作为资源优势的原料集散地,在农商经济形成的初始,由于农业产业链的延伸,促使部分农户或产业工人开始进行原料的加工、销售和运输之类的上下游产业链延伸的经济活动,然后逐渐过渡到当地产品销售、从外地购销产品、由外部资金注入合资兴办企业的方式,从而形成本行业中的主要流通集散地。如医药行业和木材加工业,走的就是这种道路,华源药业2005年整个销售额达到82.2亿,进行比较可以发现,其中,当地生产加工的产品只占3个亿的份额,其余全部是由外地购销和当地出外经销所得。

4.1.2 初级加工行业带动类似行业发展形成的原料集散地。特点是技术的密集程度不高,进入门槛低,当地拥有数量众多的廉价劳动力,产业工人通常处在产业链的末端,从事低级的含有少量或者没有技术含量的简单劳动,通过在这种简单劳动中的分工劳作,逐步建立自己的产业集群。如毛发加工行业,起初是从全国各地收购原料供应给河南、山东等发制品厂家,后来逐步成熟建立自己的生产厂家,又发展到直接出口。

4.2 羊群带动效应 太和县拥有较高效益的企业,大部分是属于民营企业,这些企业中除少部分是由原来的国企改革而来,大部分民营企业是由一般的家族式、作坊式发展而来,具有鲜明的农村社会的特点,通过与周围的人加强互动,不断壮大整个农商队伍。在起步之时,少部分先行者选择进入门槛低、技术含量低的行业,如木材加工和人发加工,通过带动家族或乡邻的入股经营,进行“前店后厂”式生产,待企业发展壮大之后才到资源所在地或市场所在地建立分号,有的将生产能力之外的市场转让给亲朋经营,长期下来,逐渐形成了以镇为中心,辐射周边的、拥有一定规模的产业集群。

乡邻和家族互助合作的经营方式,在一定程度上可以节约在市场上寻觅雇工和合作伙伴的交易成本,有利于技术传播和市场的扩大。在大户带动下,合伙入股,按股分红,一定程度上弥补了家族式企业固有的权责不分的弊端,并且可以集中资金进行集团式的扩张,快速占领市场。通常在县域经济发展中,资金缺乏是约束其扩大规模进行扩张的主要因素之一,大多数的民营企业因自身规模小、资金不足、发展时间短等原因在进行融资和吸引外来投资中往往处于劣势位置,因此,太和县民商经济中的自助合作式发展模式是一种有效的发展模式。

4.3 “两头在外”的发展模式 在农商经济正式建立之后,太和县的发展逐渐向一种“两头在外”的模式转变。首先是由于资源优势导致的“两头在外”的变化,由于中药材的地理特性,太和县大力发展医药经济,在经过长期的医药行业的周期性波动后,现在太和的医药产业已由初始以原料和药品加工地吸引国内大量的制药企业投资,转变成全国最大的医药购销集散地,医药经销中当地产品已经微不足道。其次是无优势资源下的“两头在外”的发展模式。典型的就人发加工和再生铅冶炼,这两种行业都具有成本小利润高、入门槛低、资源分散、回收处于无序状态的特性,这种情况下,迅速进入、占领、扩张市场并坚守市场是行业致胜的关键,这种行业也特别适合广大农商进入和发展。太和县农商紧紧抓住这个切入点进行创业,已经获得丰厚的回报,目前太和政府已将人发加工和再生铅回收作为大力扶持的两大产业。

5 结语

县域经济的发展并没有固定的模式,太和县充分利用农业社会的特点和当地的资源优势,以商业作为发展的首要考虑范围,选择进入门槛低、成本少的产业为切入点发展经济,是市场自然选择及农民自己积极参与经济活动的结果。

太和农商根据市场的需求,寻找到商机,发展无资源优势的产业,同样取得不俗的成绩。这一方面要求农民自己具

(下转第3235页)

(上接第3233页)

有商业敏感性,根据市场原则找到适合发展的产业;另一方面,政府的创业优惠政策也是不可缺少的。只要寻找到合适的产业,政府积极的引导,在产业发展过程中给予资金、信息和技术上的扶持,同样可以变无优势为巨大的竞争优势,这是在县域经济发展中的一种崭新思路,值得一些资源贫乏的县域进行借鉴。然而,在工业化基础还不够牢固时,若过分地扩大第三产业的比重,会使第三产业成为无源之水,使农业的发展没有足够的空间。因此,应该看到农商经济和其他形式的县域经济发展模式一样,只是农村城镇化进程中的一种中间模式,只有根据当地的优势条件,不断进

行产业结构调整和实施产业政策,农民才会最终达到脱贫致富的目的。

参考文献

- [1] 陈仲常. 产业经济理论与实证分析[M]. 重庆: 重庆大学出版社, 2005.
- [2] 费孝通. 志在富民[M]. 上海: 上海人民出版社, 2004.
- [3] 姜长云. “三农”问题的多维透视[M]. 太原: 山西经济出版社, 2004.
- [4] 杨公朴, 夏大慰. 产业经济学教程[M]. 上海: 上海财经大学出版社, 1996.
- [5] 拉南·魏茨. 从贫苦农民到现代化农民——一套革命的农村发展战略及以色列的乡村综合发展[M]. 登封: 中国展望出版社, 1990.
- [6] 安徽省统计局. 安徽省统计年鉴(1999~2005)[M]. 北京: 中国统计出版社, 2005.
- [7] 金农网. 太和县“农商经济”揭密: 崛起的“第三条道路”[EB/OL]. (2005-01-04) [2006-03-15]. <http://www.agi.com.cn/host/newscontent.asp?id=69476>.