产品差异化与农民专业合作社成员增收绩效

何国平，刘殿国

（海南大学 经济与管理学院，海南 海口 570228）

摘　要：利用对海南农民专业合作社成员的调查数据，采用多元线性回归方法，对影响农民专业合作社成员收入的因素进行了系统的理论与实证分析，并且引入和考察了合作社的产品差异化服务。结果表明，在合作社因素中，合作社年龄、资本额、理事长非普通农民背景、合作社资金服务、产品差异化服务对成员产品净收入有显著正向影响。成员经营因素、个人因素对成员产品净收入也有显著影响。从成员经营因素来看，产品收入占家庭总收入的比例、种植业、投入成本对成员产品净收入有显著正向影响；从成员个人因素来看，户主受教育程度、村干部或非农等特别经历、喜好风险的程度对成员产品净收入有显著正向影响。

关键词：农民专业合作社；成员产品净收入；产品差异化；增收绩效

中图分类号：F321.42　　**文献标识码：**A　　**文章编号：**1672－0202(2016)05－0045－10

农民合作社是农户在平等、自由的前提下，为改进自身的经济状况而缔结的一种形式的契约[1]。虽然农户加入合作社（缔结这种契约）可能有多种动机，但谋求经济利益的动机更突出[2]。因此，改进农民的经济状况，增加农民收益是合作社最主要的价值所在。成员增收绩效是评价合作社绩效最重要的指标，也是决定合作社吸引力大小，进而决定合作社兴衰最重要的因素。大量研究表明，总体上，目前中国的农民专业合作社对成员收益有积极影响，但不同合作社的影响存在很大差异。蔡荣[3]对山东苹果种植户的实证分析发现，加入合作社使农户纯收入平均增加约 321 元/亩；而黄祖辉等[4]对浙江箬横西瓜合作社案例的分析发现，加入合作社使农户净收益平均增加 2899 元/亩。对海南的调查也发现，一些合作社成员认为合作社促进了收入的增加，但也有一些成员认为合作社对收入没有影响或影响很小。如何理解合作社对成员收入影响的差异，进而改善合作社的绩效？本文试图对影响农民专业合作社成员收入的因素、特别是合作社因素进行研究。

一、合作社及其成员收入影响的文献综述

近年来，学者从不同角度对不同领域的合作社为成员增收的绩效开展了大量的理论与实证（包括案例）研究，发现总体上合作社对成员收入有积极影响[4－8]。蔡荣[3]对山东苹果种植户的实证分析发现，合作社能够降低农户的市场交易费用并增加农户纯收入；此外，户主性别、受教育程度、种植规模、市场信息的可获得性、离市场的距离和政府扶持等因素对农户市场交易费用和农户纯收入具有显著影响。施晟等[9]实证分析了农户＋合作社＋超市模式溢价的产生与分配，发现销售渠道和合作社对农户销售净收入具有显著影响。选择合作社＋超市渠道的农户获得的销售净

收稿日期：2016－06－06　　**DOI：**10.7671/j.issn.1672－0202.2016.05.006

基金项目：国家自然科学基金地区科学基金项目（71261004）；海南省自然科学基金项目（714265）

作者简介：何国平（1968—），男，四川营山人，海南大学经济与管理学院副教授，主要研究方向为新制度经济学、农业与农村经济、农户及组织管理。E-mail：hegp188@sina.com.

收入显著高于选择小商贩、批发商、加工企业订单、合作社未卖给超市等渠道的农户获得的净收入。此外,户主年龄、是否为村干部、年培训次数、种植面积、市场信息的可获得性、离市场的距离等因素对农户的销售净收入具有显著影响。薛凤芯等[10]实证分析了鄂尔多斯的土地合作社对家庭人均收入、种植业收入、畜牧收入、务工收入的影响,发现合作社对家庭人均收入有显著正向影响;户主年龄与家庭人均收入、种植收入、务工收入负相关,与畜牧收入正相关;家庭农业劳动力占家庭人口的比例与家庭人均收入、种植收入、人均务工收入正相关;家庭耕地面积与人均务工收入负相关,与人均收入、种植收入、务工收入正相关。

相关学者还从治理贫困的角度探讨了合作社的增收绩效。如,Birchall[11]认为合作社在贫困人口自我组织中发挥了重要作用,有助于贫困人口增加收入。Sapovadia & Patel[12]认为合作社可以为有一定工作技能但缺乏资金的贫困人口创造就业机会,促进收入增长。

其他学者还考察了合作社对不同特征的农户收入影响的差异。伊藤顺一等[13]对南京的西瓜合作社的实证分析发现,合作社对小规模农户的日均劳动收入效果明显,对大规模农户效果不显著。但苏群等[14]对江苏海安稻农的实证分析发现,合作社对大农户的增收(净收益)效果要高于小农户。张晋华[15]考察了合作社对纯农户、兼业农户与在外务工农户收入影响的差异,发现加入合作社对纯农户和兼业农户的收入有显著正向作用,对在外务工农户的收入的影响不显著。因此,合作社对农户收入的影响与农户纯收入中工资性收入的比例、农村劳动力转移等问题密切相关。胡联[16]实证分析了贫困地区农民合作社对不同收入水平的农户收入影响的差异,发现合作社对高收入农户和人均资产更多的农户的收入增长影响更大。

也有学者对合作社为成员增收的影响因素开展了少量的研究。比如,孙艳华等[17]实证分析了江苏省养鸡合作社成员增收的影响因素,发现合作社内部功能与原则差异对成员增收的绩效有影响,利润返还制度影响最大。郭泉[18]实证分析了山东莱芜农业高新技术产业示范区菜农合作社为成员增收的绩效的影响因素,发现合作社的议价能力和提升产品质量对绩效贡献最高;成员受教育程度、经营规模、借款比例、对合作社了解及关心程度对绩效也有较大影响。

综上所述,合作社对成员收入的积极作用已得到了充分的证实,但对于影响合作社成员收入的因素以及如何提高合作社为成员增收的绩效的问题还缺乏系统的研究,对合作社服务发展的一些新趋势(如推行标准化生产和无公害农业的服务、申请认证和创建品牌的服务)对成员收入的作用还没有引起应有的重视。本文利用海南的经验证据,对影响农民专业合作社成员收入的因素、特别是合作社因素(包括合作社服务发展的新趋势)进行系统的理论与实证分析。

二、合作社成员收入影响因素的理论分析与研究假设

本文用合作社成员家庭产品①净收入来反映合作社成员收入情况。成员家庭产品净收入 = 销售价格 × 总产量 - 投入成本 + 盈余返还②。其中,投入成本包括用于该项投资的负债的利息支出、土地租金、种子/苗支出、肥/饲料及药品支出、雇佣劳动支出、销售费用,不包括家庭劳动投入成本,因为家庭劳动投入比较零散,难以统计。本文提出研究假设:合作社成员家庭产品净收入受家庭经营因素、家庭主要决策者(户主)个人因素、合作社因素以及所在地经济发展水平等共同影响。

① 在中国农户一般都开展多种经营,这里的产品并非农户经营的所有产品,仅指加入合作社的那种或那类产品。

② 一些学者在计算农户家庭产品净收入或纯收入时,没有考虑用于家庭消费的那部分产品价值,使用的是"销售价格 × 总销量 - ……"[3,14]。农户家庭产品净收入或纯收入应包括用于家庭消费的那部分产品价值,所以,本文在计算合作社成员家庭产品净收入时,使用的是"销售价格 × 总产量 - ……"。

（一）家庭经营因素对其产品净收入的影响

家庭经营因素是决定家庭产品净收入最基本的方面，主要包括经营规模、产品类别和该产品收入占家庭总收入之比。由于本文考察的对象涵盖被调查区域种植业、养殖业各领域的合作社成员，度量经营规模的单位不同，故用投入成本来反映经营规模。一般地，成员家庭产品净收入与经营规模（投入成本）正相关。不同的农产品面临的主要销售市场距离、市场大小、市场竞争状况不同，所需自然条件、主要要素投入及要素市场竞争状况也不同，因而利润率和最优规模不同，对农户收入有不同的影响。产品收入占家庭总收入之比可能与家庭该产品净收入正相关。这一比例越高意味着农户经营的专业化程度越高，而专业化有利于农户积累种养经验，提高单位投入的产出，从而提高净收入。

（二）户主个人因素对家庭产品净收入的影响

户主作为家庭主要决策者，其个人因素通过影响家庭经营决策来影响家庭产品净收入。其中，户主爱好风险的程度对家庭产品净收入可能有正向影响，因为受气候、市场、病虫害等不确定因素的影响，经营农业的风险本身较高，规模化和产品差异化经营风险更高，例如缺乏经营新品种的经验；高质量产品和品牌对气候的要求可能更高，农药残留标准也更高。而一般地，差异化产品需求的价格弹性较低，价格较高，对净收入有积极影响，因而选择规模化和产品差异化经营需要一定的冒险精神。

户主受教育程度对家庭产品净收入有正向影响，因为规模化经营和利润率较高的差异化产品对经营者学习和经营能力要求较高，而学习和经营能力与受教育程度正相关，所以，受教育程度越高，选择规模化经营和利润率较高的差异化产品的可能性越大，从而对净收入产生正向影响。

户主特别经历（非农或村干部等）对家庭产品净收入有正向影响，有特别经历的户主相对于没有的户主有更广泛的社会关系网络，更强的筹资和经营能力，积累了更多的货币资本，担风险的能力也更强，从而选择规模化经营和利润率较高的差异化产品的概率较高，进而净收入更高。

由于传统文化的影响，相对于女性，男性平均受教育程度更高，参与社会活动的机会更多，拥有更广泛的社会关系网络，筹资能力和经营能力更强，从而对净收入可能有正向影响。

户主年龄对家庭产品净收入有两个相反方向的影响：一方面，年轻农民平均受教育程度更高，学习和经营能力更强，选择规模化经营和利润率较高的差异化产品的概率更高，从而可能有更高的净收入，即年龄对净收入可能有负向影响；但另一方面，年龄较大的农民有更丰富的种植或养殖以及市场经验，选择规模化经营和利润率较高的差异化产品的概率更高，从而可能有更高的净收入，即年龄对净收入可能有正向影响。因此，户主年龄对家庭产品净收入总的影响取决于这两个相反趋势的相对强度。

（三）合作社因素对成员家庭产品净收入的影响

合作社通过为成员提供信息、技术、资金、投入物、营销服务，降低成员交易成本和经营成本，帮助成员筹集资金、扩大经营规模、改进技术与管理、提高竞争力来帮助成员增加收入。近年来，越来越多的合作社开展了产品差异化（降低需求的价格弹性）服务，而且日益成为其寻求和保持竞争优势以及增加成员收入的重要战略。具体做法主要有：开发和引进新品种；推行标准化生产和无公害农业以提高产品质量和安全标准；申请认证和创建品牌。本文将考察合作社为成员提供筹资、产品差异化、投入物购买、产品销售四类服务对成员家庭产品净收入的影响。

合作社为成员提供服务的内容、数量与质量既取决于成员需求，也取决于合作社服务能力，即资源状况，包括资本额、成员数量、技术与经营管理资源（包括经验）以及社会网络资源。本文用合作社年龄、主要决策者（理事长）的受教育程度及其身份背景（普通农民；大户或村干部等非普通农

民)三个指标来反映后两类资源。合作社年龄(随着年龄增长,合作社积累更多的技术与经营管理经验以及社会网络资源)、资本额、理事长受教育程度(一般地,经营管理能力与受教育程度正相关)、理事长为大户或村干部等非普通农民身份(相对积累了更多的经营管理能力与社会网络资源)对合作社服务能力产生影响,进而对成员家庭产品净收入有正向影响。

合作社成员数量对成员家庭产品净收入有两种相反的效应:一方面,随着成员数量增加,经营规模扩大,具有规模经济效应;另一方面,搭便车问题随之突出,因而组织成本上升,因此,合作社成员数量对成员家庭产品净收入的影响方向和强度取决于这两种效应的相对大小。

(四)成员所在地经济发展水平对其家庭产品净收入的影响

一般地,一个地方经济发展水平越高,不仅意味着人们有较强的消费能力,而且人口密度往往也相对较大,从而农产品市场也相对较发达,不仅需求数量较大,而且买方之间竞争可能也相对比较充分,对卖方相对有利,因而合作社成员(卖方)所在地经济发展水平对其家庭产品净收入可能有正向影响。本文用所在地人均可支配收入来反映经济发展水平。

三、数据来源与变量设定

(一)数据来源与样本描述

本文数据来自海南省北部经济较发达的海口市和经济发展处于中等水平的文昌市、南端经济较发达的三亚市和中西部经济较落后的白沙县,课题组随机抽取的8个乡/镇,24个村,42家农民专业合作社的200个成员进行调查。收回问卷193份,其中有效问卷184份,有效率为95.3%。

如表1所示,样本中184个合作社成员地域分布:白沙、文昌、三亚、海口分别占11.4%、15.2%、47.3%和26.1%。白沙、文昌、三亚、海口2014年人均可支配收入依次为1.13、1.71、2.19、2.26万元。样本中合作社成员户主个人情况:男性占81.5%,女性占18.5%;年龄最小的20岁,最大的64岁,均值为41.76岁;受教育程度主要为初中(占56.0%),其次为高中及中专(占34.2%);有非农或村干部等特别经历的占17.4%。风险偏好情况:风险规避者、风险中性者和爱好者分别占34.7%、32.1%和33.2%。

合作社成员家庭经营情况:绝大多数成员经济来源以农业为主,且专业化程度较高,加入合作社的产品收入占家庭总收入的比例均值为0.83;样本中主要从事种植业的占64.7%,主要从事养殖业的占35.3%,这与海南农业以种植业为主相符。投入成本最少的0.19万元,最多的230万元,均值为9.60万元;产品净收入最少的为0.06万元,最多的为102万元,均值为8.16万元。

被调查的42家农民专业合作社的情况:成立时间2~7年,均值为3.51年。成员数量5~118人,均值为27.24人。资本额2~600万元,均值为87.88万元。理事长受教育程度,小学及以下没有,大专及以上占14.3%,高中及中专占40.8%。87.8%的理事长为大户或村干部。从服务内容来看,仅9.5%的合作社提供了资金服务;184个成员中,仅13%的成员获得了资金服务。57.1%的合作社开展了产品差异化方面的服务;63.6%的成员获得了产品差异化方面的服务。33.3%的合作社开展了投入物购买服务;35.9%的成员获得了投入物购买服务。54.8%的合作社开展了销售服务;68.5%的成员获得了销售服务。

(二)变量设定

被解释变量y为合作社成员家庭产品净收入(万元)的自然对数。根据已有文献和研究假设,解释变量共四类18个指标,各变量含义与统计特征见表1。(1)合作社因素变量,包括x_9~x_{17}9个变量。(2)成员个人因素变量,包括x_1~$x_5$5个变量。(3)成员家庭经营因素变量,包括x_6~$x_8$3个变量。(4)当地经济发展水平变量(x_{18}),用合作社成员所在市县2014年人均可支配收入来代表。

表 1　变量说明与统计特征

变量	变量取值	频数	有效比例(%)	均值	标准差
成员家庭产品净收入(y)	净收入(万元)的自然对数			1.0893	1.5192
户主性别(x_1)	男 =0	150	81.5	0.1848	0.3892
	女 =1	34	18.5		
户主年龄(x_2)	实际年龄/10			4.1869	0.9999
户主受教育程度(x_3)	小学及以下 =1	6	3.3	2.4402	0.6649
	初中 =2	103	56.0		
	高中及中专 =3	63	34.2		
	大专及以上 =4	12	6.5		
户主非农或村干部经历(x_4)	有 =1	32	17.4	0.1739	0.3801
	没有 =0	152	82.6		
户主风险态度(x_5)	风险规避者 =1	64	34.7	1.9837	0.8263
	风险中性者 =2	59	32.1		
	爱好风险者 =3	61	33.2		
产品收入占家庭总收入比例(x_6)	连续变量			0.8337	0.2137
产品类别(x_7)	种植业 =1	119	64.7	1.3533	0.4780
	养殖业 =2	65	35.3		
投入成本①(x_8)	投入成本(万元)的自然对数			1.3531	1.3282
合作社年龄(年)(x_9)	连续变量			3.5102	1.1016
合作社成员数量(x_{10})	成员数量(个)的自然对数			3.0042	0.7883
合作社资本额(x_{11})	资本额(万元)的自然对数			3.7310	1.3684
理事长受教育程度(x_{12})	小学及以下 =1	0	0	2.6939	0.7131
	初中 =2	22	44.9		
	高中及中专 =3	20	40.8		
	大专及以上 =4	7	14.3		
理事长身份背景(x_{13})	非普通农民 =1	43	87.8	0.8776	0.3312
	普通农民 =0	6	12.2		
资金服务(x_{14})	有 =1	24	13.0	0.1250	0.3316
	没有 =0	160	87.0		
产品差异化服务(x_{15})	有 =1	117	63.6	0.6033	0.4906
	没有 =0	67	36.4		
投入物供应服务(x_{16})	有 =1	128	69.6	0.6957	0.4601
	没有 =0	56	30.4		
产品销售服务(x_{17})	有 =1	131	71.2	0.7120	0.4541
	没有 =0	53	28.8		
成员所在市县人均可支配收入②(万元)(x_{18})	白沙 =1.13	21	11.4	2.0076	0.3755
	文昌 =1.71	28	15.2		
	三亚 =2.19	87	47.3		
	海口 =2.26	48	26.1		

注：①由于本文考察的对象涵盖被调查区域种植业、养殖业各领域的合作社成员，度量经营规模的单位不同，故用投入成本来代表经营规模。本文计算的投入成本包括除成员家庭劳动投入以外(因为家庭劳动投入比较零散、难以统计)的各种投入的成本，如用于该项投资的负债的利息支出、土地租金、种子/苗支出、肥/饲料及药品支出、雇佣劳动支出、销售费用等。

②为 2014 年的统计数据，见《海南统计年鉴 2015》。

四、合作社成员收入影响因素的实证分析

(一)模型设定

根据已有文献建立被解释变量 y 与解释变量 x_i 之间的多元线型回归模型,即:$y = \alpha + \sum_{i=1}^{n} \beta_1 x_i + \varepsilon$,式中 α 为待估常数项,β 为待估系数,ε 为随机误差。

(二)估计结果分析

本文采用向前筛选策略让 SPSS 完成解释变量的选择,最终模型如表 2 所示。调整的 $R^2 = 0.834$,说明方程的拟合优度较好;回归方程显著性检验的概率 p 值 = 0.000,说明被解释变量与解释变量间的线性关系显著。

1. 合作社因素对成员家庭产品净收入的影响

由表 2 可知,合作社年龄、资本额、理事长身份背景、资金服务、产品差异化服务对成员家庭产品净收入有显著影响。合作社年龄对成员家庭产品净收入在显著性水平 $\alpha = 0.05$ 上有显著正向影响,与研究假设一致;合作社年龄每增加 1 年,成员家庭产品净收入平均增加 9.2%。合作社资本额对成员家庭产品净收入在显著性水平 $\alpha = 0.05$ 上有显著正向影响,与研究假设一致;合作社资本额每增加 1%,成员家庭产品净收入平均增加 0.161%。理事长为村干部或大户对成员家庭产品净收入在显著性水平 $\alpha = 0.01$ 上有显著正向影响,与研究假设一致;相对于理事长为普通农民的合作社成员,理事长为村干部或大户的合作社,成员家庭产品净收入平均增加 49.1%。合作社资金服务、产品差异化服务对成员家庭产品净收入在显著性水平 $\alpha = 0.01$ 上有显著正向影响,与研究假设一致;相对于没有获得资金服务的成员,从合作社获得了该项服务的成员家庭产品净收入平均增加 36.9%;相对于没有获得产品差异化方面的服务的成员,从合作社获得了这方面服务的成员家庭产品净收入平均增加 60.1%。

由表 3 可知,目前被调查区域合作社成员数量、理事长受教育程度、投入物供应服务和产品销售服务对成员家庭产品净收入没有显著影响(这些变量的回归系数显著性 t 检验的概率 p 值均大于 0.1)。其中,合作社成员数量对成员家庭产品净收入没有显著影响可能是因为目前被调查区域合作社成员数量增加的两种相反效应——规模经济效应和组织成本上升的效应的力量差别不大,相互抵消了。理事长受教育程度对成员家庭产品净收入没有显著影响可能是因为理事长的经营能力主要受社会经历和社会网络关系影响,与受教育程度关系不明显。而投入物购买服务和产品销售服务对成员家庭产品净收入影响不显著,可能是因为目前海南农业投入物市场和农产品收购市场总体上竞争比较充分,合作社依靠在购销中提高成员相对于交易对象的市场力量来改进交易价格的空间很小,越来越多的合作社依靠产品差异化来寻求和保持竞争优势、改进交易价格。

2. 户主个人因素对家庭产品净收入的影响

由表 2 可知,在户主个人因素中,受教育程度、特别经历、风险态度对家庭产品净收入有显著影响。其中,风险态度对净收入在显著性水平 $\alpha = 0.1$ 上有显著影响,风险态度每提高一个等级,净收入平均增长 5.9%,与研究假设一致。受教育程度对净收入在显著性水平 $\alpha = 0.05$ 上显著正相关,与研究假设一致;受教育程度每提高一个等级,净收入平均增长 18.6%。特别经历对净收入在显著性水平 $\alpha = 0.1$ 上有显著正向影响,与研究假设一致;相对于户主没有特别经历的合作社成员,有特别经历的成员家庭产品净收入平均增加 26.0%。

由表 3 可知,在户主个人因素中,性别和年龄对家庭产品净收入没有显著影响(这些变量的回归系数显著性 t 检验的概率 p 值均大于 0.1)。其中,性别对净收入没有显著影响可能是因为:在传统文化的作用下,女性户主很少,能够成为户主的女性往往都是较优秀的女性,她们的社会经

历、社会关系网络、筹资能力和经营能力在总体上与男性户主差不多。比如社会经历，本文的样本中，有非农或村干部等特别经历的女性户主占女性户主总数的 17.1%，与男性户主中这一比例（18.1%）基本相当。年龄对净收入没有显著影响可能是因为它对净收入的两个相反方向的影响（见研究假设）强度差不多，相互抵消了。

3. 成员家庭经营因素对其产品净收入的影响

由表 2 可知，产品收入占家庭总收入的比例，产品类别、投入成本 3 个家庭经营因素都对成员家庭产品净收入有显著影响。产品收入占家庭总收入的比例对净收入在显著性水平 $\alpha = 0.1$ 上有显著正向影响，与研究假设一致；这一比例每增加 1%，净收入平均增加 0.418%。成员家庭产品净收入与产品类别在显著性水平 $\alpha = 0.05$ 上显著相关，相对于种植业，养殖业的净收入平均减少 21.7%。这可能是由海南的气候条件决定的，相对于大陆，海南农业的比较优势在种植业、特别是果菜种植上，而不在养殖业上，因此总体上种植业（主要是果菜种植业）比养殖业发达。投入成本对成员家庭产品净收入在显著性水平 $\alpha = 0.01$ 上显著正相关，与研究假设一致；投入成本每增加 1%，净收入平均增加 0.569%。

4. 成员所在地经济发展水平对其产品净收入的影响

由表 3 可知，合作社成员所在市/县经济发展水平（用人均可支配收入来反映）对成员产品净

表 2　农民专业合作社成员净收入影响因素的最终模型

变量	非标准化系数		标准系数	t	Sig.
	B	标准误差	试用版		
（常量）	-0.801	0.275		-2.908	0.004
x_3 户主受教育程度	0.186	0.094	0.061	1.988	0.048
x_4 户主特别经历	0.260	0.141	0.083	1.838	0.064
x_5 户主风险态度	0.059	0.057	0.062	1.836	0.068
x_6 产品收入占家庭总收入比例	0.418	0.245	0.075	1.705	0.090
x_7 产品类别	-0.217	0.089	-0.087	-2.447	0.015
x_8 投入成本	0.569	0.029	0.718	19.540	0.000
x_9 合作社年龄	0.092	0.045	0.068	2.027	0.044
x_{11} 合作社资本额	0.161	0.056	0.092	2.889	0.014
x_{13} 理事长身份背景	0.491	0.131	0.122	3.734	0.000
x_{14} 资金服务	0.369	0.060	0.115	6.129	0.000
x_{15} 产品差异化服务	0.601	0.084	0.240	7.134	0.000
调整的 R2			0.834		
回归方程显著性检验的概率 p 值			0.000		

表 3　已从模型中排除的变量

变量	Beta In	t	Sig.	偏相关	共线性统计量 容差
x_1 户主性别	0.004	0.122	0.903	0.009	0.824
x_2 户主年龄	0.037	1.195	0.234	0.092	0.931
x_{10} 合作社成员数量	-0.025	-0.738	0.462	-0.057	0.819
x_{12} 理事长受教育程度	0.043	1.291	0.198	0.098	0.800
x_{16} 投入物供应服务	0.007	0.194	0.847	0.015	0.733
x_{17} 产品销售服务	0.028	0.755	0.451	0.058	0.644
x_{18} 成员所在市县人均可支配收入	0.025	0.731	0.466	0.055	0.753

收入没有显著影响(该变量的回归系数显著性t检验的概率p值大于0.1)。这可能是因为虽然被调查的四个市/县经济发展水平、农产品市场大小、竞争状况等存在差异,但海南陆地面积很小且交通条件较好,产品从一个地方运往另一个地方比较容易,各地市场竞争状况和销价差异不大。

五、结论

本文利用对海南的农民专业合作社成员的调查数据,采用多元线性回归方法,对影响农民专业合作社成员收入的因素进行了系统的理论与实证分析。分析中,本文引入和考察了合作社提供的产品差异化服务。结果表明,在合作社因素中,合作社年龄、资本额、理事长非普通农民背景(村干部或经营大户等)、合作社资金服务、产品差异化服务对成员产品净收入有显著正向影响。成员经营因素、个人因素对成员产品净收入也有显著影响。从成员经营因素来看,产品收入占家庭总收入的比例(反映经营的专业化程度)、种植业相对于养殖业、投入成本(反映经营规模)对成员产品净收入有显著正向影响;从成员个人因素来看,户主受教育程度、村干部或非农等特别经历、喜好风险的程度对成员产品净收入有显著正向影响。

基于以上研究结论,为帮助合作社成员增收,可采取以下措施:

(1)合作社在发展中,要努力开拓筹资渠道,壮大合作社资本规模。具体可采取以下一些措施:①保证盈余,主要在按交易量分配和农户成员控股的前提下,适当增加按股分配的比例,激励成员扩大投资,并吸收一些筹资潜力大的非农户,特别是资金雄厚的法人加入合作社。②引进B股,扩大筹资范围,即将合作社股份分为有投票权的身份股(A股,股权平等)和没有投票权的上市股(B股,有分红权);为鼓励成员购买B股,可将分配给成员的盈利转化成B股[19]。③积极争取政府支农资金,如农业发展基金、农业专项贷款、低息贷款、贷款担保等,把农民专业合作社纳入支农资金的扶持范围。

(2)成员特别经历(村干部或非农等)对成员产品净收入有显著正向影响,因此,在关于合作社的宣传中,要特别注意向有特别经历的农民进行宣传,吸引他们加入合作社;相对于普通农民,理事长为经营大户或村干部对成员产品净收入有显著正向影响,因此,在合作社选举中,要激励经营大户、村干部,尤其是有经商和职业经理人经历的成员积极参与竞选,进入合作社管理层,出任理事长等重要职位,充分发挥他们在经营管理能力和社会资源方面的优势,提高合作社为成员增收的能力与绩效。

(3)从合作社服务内容和作用来看,过去的研究较多地强调了合作社通过集体的力量改变农民在市场上相对弱势的地位,以改进投入物和产品价格的作用。但随着农业投入物和农产品市场的发展和竞争性的提高,合作社通过改变农民在市场上的弱势地位,以改进价格,进而帮助农民增收的作用空间越来越小。在农业投入物和农产品市场竞争越来越充分的条件下,为成员提供信息、资金、技术与产品差异化、机械、农产品加工服务是合作社服务发展的趋势和帮助成员增收的主要途径。本文的实证分析也表明,合作社资金服务与产品差异化方面的服务对成员产品净收入有显著正向影响。因此,未来中国农民专业合作社要重点发展以下几个方面的服务:①不断完善信息服务,根据市场结构的变化,帮助成员及时调整产品结构。②加快发展资金服务,帮助成员解决经营中筹资难的问题;加快发展农机服务,提高农业劳动生产率;加快发展农产品加工服务,使农民分享加工环节的利润。③努力推进产品差异化方面的新型服务,提高产品差异化程度,降低产品需求的价格弹性,包括开发和引进有市场需求、又适合当地自然条件的新品种;推进标准化生产和无公害农业技术,提高农产品质量和安全标准;推进农产品认证和创建品牌等服务。

(4)海南各级政府的支农政策应适当向热带果菜种植业倾斜。海南的气候条件决定其在种植

业、特别是热带果菜种植业方面有比较优势。本文的研究也表明，相对于养殖业，种植业对成员产品净收入有显著正向影响。因此，热带果菜种植仍然是海南未来农业的主体和发展方向。

（5）改革农村土地制度，增强农民融资能力，促进土地流转和适度集中规模经营。本文的研究表明，总体上经营规模对成员产品净收入有显著正向影响。而中国农业的一个基本国情是人多地少，家庭经营规模小。促进土地流转和适度集中既是稀缺的土地资源优化配置的需要，也有利于农民增收。但中国现行农村土地产权不利于流转和适度集中，主要是农民的使用权不稳定、流转受到太多限制[20]。因此，必须改革现行农村土地制度，完善农民的土地产权，使农民享有稳定的使用权、明确的且受法律有效保护的收入权（包括自用和流转收入）以及（对使用权和收入权的）自由流转权，促进土地逐渐向有比较优势的经营者流转和适度集中，从而经营规模逐渐扩大，经营者收入增加。

（6）大力发展农村教育，提高农民信息和决策能力、学习新技术和规模经营的能力，提高开展标准化生产、无公害农业、品牌建设的认识和能力。发展农村教育，首先要切实增加对农村教育的投入，尽快改善农村教学条件、师资待遇和素质。其次，在抓好义务教育的同时，逐渐发展农村高中和中等职业教育，加强对农民的培训。农村职业教育和对农民的培训要围绕当地经济发展的需要，提供与当地生产经营活动最需要的知识和技能，还要加强合作社知识的教育和培训，培养农民的合作精神，促进农民专业合作社的发展。再次，高等院校、特别是农业院校招生时，要充分考虑农村学生学习条件的劣势和他们对农村与农业的优势，对农村实行倾斜政策。

（7）发展农业保险，帮助农民增收。本文的研究表明，成员喜好风险的程度对其产品净收入有显著正向影响，这意味着许多成员因为缺乏风险精神而抑制了他们选择规模化和利润率相对较高的产品差异化经营。而农业保险可以降低农民的经营风险，提高农民承担风险的能力，促使他们扩大经营规模、开展产品差异化经营，从而促进农民增收。

参考文献：

[1]何国平，刘殿国. 影响农民加入合作社的决策的因素：一个新制度经济学视角及其来自海南的经验证据[J]. 江西财经大学学报，2016(2)：77－89.

[2]REYNOLDS B J. Decision－making in Cooperatives with Diverse Member Interests[R]. United States Department of Agriculture，1997.

[3]蔡荣. 合作社＋农户模式：交易费用节约与农户增收效应——基于山东苹果种植农户问卷调查的实证分析[J]. 中国农村经济，2011(1)：58－65.

[4]黄祖辉，梁巧. 小农户参与大市场的集体行动——以浙江省箬横西瓜合作社为例的分析[J]. 农业经济问题，2007 (9)：66－71.

[5]WOLLNI M，ZELLER M. Do Farmers Benefit from Participating in Specialty Markets and Cooperatives? The Case of Coffee Marketing in Costa Rica[J]. Agricultural Economics，2006，37(37)：243－248.

[6]MAHARJAN K L，FRADEJAS C C. Role of Cooperative in Improving Access to Production Resources and Household Economy of Backyard Pig Raisers in Batangas，Philippines[C]. The International Association of Agricultural Economics Conference，Gold Coast，Australia，2006.

[7]程志强. 对我国土地信用合作社实践的思考——以宁夏平罗为例[J]. 管理世界，2008(11)：1－8.

[8]张会萍，倪全学，杨国涛. 农村土地信用合作社对农户家庭收入的影响分析[J]. 农业技术经济，2011(12)：94－99.

[9]施晟，卫龙宝，伍骏骞. 农超对接进程中的溢价产生与分配——基于农户＋合作社＋超市模式创新的视角[J]. 财贸经济，2012(9)：85－92.

[10]薛凤芯，乔光华，姜冬梅. 土地合作社对农户收入影响的评价[J]. 农业经济问题，2012(5)：34－39.

[11]BIRCHALL J. Rediscovering the Cooperative Advantage: Poverty Reduction through Self - help [R]. International Labor Organization, 2003.
[12]SAPOVADIA V, PATEL A. Drivers of Poverty Alleviation Process: Empirical Study of Community Based Organizations from India [R]. MPRA Paper, 2013.
[13]伊藤顺一, 包宗顺, 苏群. 农民专业合作社的经济效果分析——以南京市西瓜合作社为例[J],中国农村观察,2011(5): 2 - 13.
[14]苏群, 陈杰. 农民专业合作社对稻农增收效果分析——以江苏省海安县水稻合作社为例[J]. 农业技术经济, 2014(8): 93 - 99.
[15]张晋华. 农民专业合作社对农民增收入绩效的研究[J]. 中国农村经济,2012(9): 4 - 12.
[16]胡联. 贫困地区农民专业合作社与农户收入增长——基于双重差分法的实证分析[J]. 财经科学,2014 (12): 117 - 126.
[17]孙艳华, 周力, 应瑞瑶. 农民专业合作社增收绩效研究——基于江苏省养鸡农户调查数据的分析[J]. 南京农业大学学报(社会科学版), 2007, 7(2): 22 - 27.
[18]郭泉. 基于 SME 模型的农村合作社绩效影响因素分析[J]. 商业经济研究,2015(11): 41 - 43.
[19]管爱国, 符纯华. 现代世界合作经济[M]. 北京:中国农业出版社,2000: 230.
[20]HE G, LUO H. The Drawbacks and Reform of China's Current Rural Land System: an Analysis Based on Contract, Property Rights and Resource Allocation[J]. Review of Innovation and Competitiveness, 2016, 2(1): 61 - 78.

The Impact of Product Differentiation on the Income of Farmer Cooperatives Members

HE Guo-ping, LIU Dian-guo
(*School of Economics and Management*, *Hainan University*, *Haikou* 570228, *China*)

Abstract: Using multiple linear regression method and the empirical evidence from Hainan Province, this paper analyzes the factors affecting income of farmer cooperatives members. In the analysis, it introduces the product differentiation service of cooperatives. It turns out that, among the cooperative factors, cooperative age, amount of capital, non-ordinary peasant background of chairman, cooperative financial services and product differentiation services have a significant positive effect on the net income of members. The operating factors and individual factors also have a significant impact on the net income of members. From the operating factors, the proportion of product revenue in total household income, planting, input cost have significant positive effect on the net income of members; from the individual factors, the householder's education, special experience such as village leader or other non-agricultural experience, and risk preference degree have a significant positive effect on the net income of members.

Key Words: farmer cooperatives; net income of members; product differentiation; income performance