激发粮农增收活力：订单模式运作机制的多案例扎根分析*

李福夺，尹昌斌

（中国农业科学院农业资源与农业区划研究所/北方干旱半干旱耕地高效利用全国重点实验室，北京 100081）

摘 要：立足新发展阶段，探索契约农业运作机制对推动小农户与现代农业有机衔接、促进农民增收和农业现代化转型具有重要意义。选取典型水稻主产区作为案例样本点，运用扎根理论质性分析法，借助Nvivo12 Plus对水稻企业、合作社等产业组织进行多案例分析，研究新发展理念下水稻订单模式的运作机制及其对农户增收的影响。研究发现，自然环境、市场环境、政策环境、产业链延伸、价值链增值、协作动力、订单制度安排、绿色生产、绩效增加和农户增收10个主范畴是影响新型农业经营主体发展水稻订单模式的重要因素。继而，以订单模式为中心范畴，构建起“环境—价值（产业）链—协作动力—制度安排—共生共赢”的新型运作机制。最后，立足水稻订单模式发展共生共赢的根本目标，剖析企业绩效增加和农业绿色生产赋能粮农增收的具体路径。

关键词：水稻订单模式；粮农增收；运作机制；优化路径；扎根理论

中图分类号：F321.42 **文献标志码**：A **文章编号**：1674-9189（2024）04-0001-12

一、引 言

农业企业、合作社等新型农业经营主体作为小农户与大市场有机衔接的重要桥梁，在促进我国农业现代化转型中发挥了重要作用。自步入市场经济以来，我国农业产业组织快速发展。截至2022年底，我国存续农民专业合作社数量达到224.36万家。近年来，政府相继出台系列政策文件，要求加大支持力度，助推农业产业组织高质量发展。如2019年2月，中共中央办公厅、国务院办公厅出台《关于促进小农户和现代农业发展有机衔接的意见》指出要“提高小农户组织化程度”；2020年中央一号文件提出“重点培育家庭农场、农民合作社等新型农业经营主体，培育农业产业化联合体，通过订单农业、入股分红、托管服务等方式，将小农户融入农业产业链”；2023年中央一号文件明确指出“鼓励发展粮食订单生产，实现优质优价”。可见，加快推动订单等现代化产业组织模式发展，已经成为当前及今后农业高质量发展的必然要求。

在学术界，已有研究针对订单农业的探讨主要体现在以下方面：一是将订单作为产业组织模式的一种，基于合作主体、合同内容等视角划分产业组织模式，研究农户的抉择行为。如李英等验证了稻农生产行为对选择“企业+农户”“合作社+农户”和“市场+农户”模式的影响（李英等，2013）；赵晓飞等

*项目来源：国家社会科学基金重大项目（18ZDA048）；国家自然科学基金项目（72303223）；中国农业科学院科技创新工程（CAAS-ZDRW202419）；中国农业科学院农业资源与农业区划研究所基本科研业务费专项（1610132024002）。

作者简介：李福夺，男，博士，副研究员，研究方向：农业资源与环境经济。

通信作者：尹昌斌，男，博士，研究员，博士生导师，研究方向：农业资源管理。

从心理契约角度，探究农户对合同交易模式和合作交易模式的选择（赵晓飞等，2015）；吴曼等以水生蔬菜产业为例，分析农业企业与农户契约形式选择的作用机制（吴曼等，2020）。二是研究农户订单参与的经济效应。Mishra等（2018）指出印度稻农参与订单会降低水稻产量，但提高了销售价格和生计水平；郑黎阳等（2021）运用PSM法验证了参与订单农业会明显提高农户收入。但Soullier等（2018）采用工具变量和PSM法研究订单对稻农收入和粮食安全的影响，发现销售订单对农业管理行为、生产质量及收入无明显作用；Wang等（2014）认为相比现场销售，菜农选择直接销售和订单模式均能显著提高收入，但订单的影响相对较小。此外，张康洁等（2021）从绿色认知和政府宣传视角探究水稻产业组织模式对绿色生产的作用机制，也有学者分析了三级订单农业合作模式的优化模型（崔玉泉等，2020）。

前期研究为更好地了解我国订单农业发展情况提供了资料，但仍存在进一步拓展的空间。一是这些研究侧重探究微观农户的产业组织模式选择决策或订单参与行为，但未从企业、合作社等新型农业经营主体视角系统分析订单模式的运行机制及成效。实际上，在订单模式推广中，相比普通农户，企业、合作社等新型农业经营主体往往处于主动地位，能够通过自身具有的资源优势发挥示范带动作用，从而形成订单农业发展的有利环境。二是订单模式在我国农业中有较大发展，但多注重果蔬菌等经济作物和畜牧产品等附加值高的农产品，对粮食订单模式的探究相对有限，更缺少对水稻主产区订单模式运行机制的多案例剖析。我国作为稻米生产和消费大国，探讨优质水稻订单模式的发展路径具有重要的现实意义。三是现有研究主要以定量方法，从农户视角分析产业组织模式选择对绿色生产及收入的影响，但不同产业组织下订单模式与绿色生产、增收是相互促进的，其作用机制仍缺乏系统性诊断。

基于此，本研究以黑龙江、吉林、湖北、安徽四个水稻主产区的实践探索为样板，采用扎根理论的多案例分析方法，从宏观、中观、微观三大维度分析水稻订单模式运作机制及其对农户增收的影响，以期为新发展阶段下推动水稻订单模式优化提供支撑。

二、研究设计

（一）案例选择

相比单一案例，多案例具有构建理论更精确、简约、普适等优势（毛基业等，2017）。一般而言，多案例分析需要选择4个以上样本（Eisenhardt, 1989）。本研究从新型农业经营主体访谈主体中选择黑龙江庆安县的东禾农业集团、吉林舒兰市的永丰米业、湖北潜江市的巨金米业、监利县的名宇米业、松滋市的王家大湖水稻产销合作社和安徽南陵县的永兴米业作为研究样本（见表1）。

研究样本选择依据为：第一，这些主体均已连续多年发展优质水稻订单模式，实施效果良好，水

表1　选择样本的基本情况

序号	企业简称	成立时间	注册资金（万）	案例地	模式类型	主要代表成就
1	东禾农业	2012	20 000	黑龙江庆安县	企业+基地+联合社+农户	高端功能米研发、营销方式、利润分配方式的创新
2	永丰米业	2005	2 000	吉林舒兰市	企业+基地+农户	优质大米、电商平台、产业园
3	巨金米业	2005	1 600	湖北潜江市	企业+基地+合作社+农户	稻虾米
4	名宇米业	2001	2 000	湖北监利县	企业+科研院校+合作社+农户	技术示范基地、富硒稻米
5	王家大湖合作社	2013	150	湖北松滋市	合作社+农户	组织化服务、发展再生稻
6	永兴米业	2005	1 280	安徽南陵县	公司+基地+农户	吴祥大米、产业扶贫

注：表1中数据由作者依据调研资料整理而得。

稻产业链发展均较完善，对推动当地水稻产业绿色发展和稻农增收起到重要作用，具备研究价值；第二，主体分别位于我国东北和长江中下游两大水稻主产区，能够代表不同区域的发展情况；第三，这些主体具有固定作业场所和固定资产，是正在运行的而非“僵尸”企业或“空壳”合作社，存在实际研究价值。

（二）研究方法

相比定量分析，质性分析具有以下三大特点：一是具有实践相关性，能从实践中归纳管理新方式；二是扎根我国乡村产业发展实情，有助于建立符合新时代发展的本土化理论；三是能够打破定量研究中因果变量间的“黑匣子”，使人们更易理解因果关系的内在联结机制（毛基业等，2018）。在质性分析中，扎根理论被看作是一种较为科学的研究方法，其基于对原始材料的系统分析，提炼概念和各种范畴，以不断进行比较、浓缩，再依据研究情境在范畴之间建立起联系，最终构建理论框架（朱侃等，2020）。扎根理论不仅能够与原始资料建立紧密联系，还能呈现理论的抽象程度（姚延波等，2019）。自1967年被提出以来，此方法逐渐发展为经典扎根理论、程序化扎根理论、建构主义扎根理论等多种具体形式（吴肃然等，2020）。基于陈雨生等（2019）、张正荣等（2019）研究，采用“开放式—主轴式—选择性”三级编码程序进行分析，具体流程如图1所示。

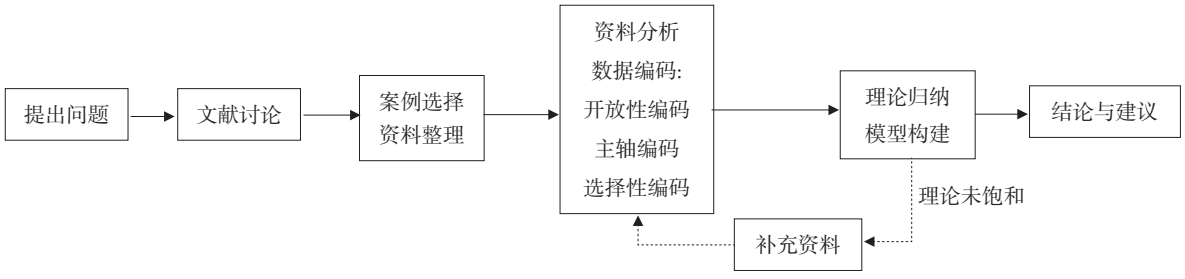

图1 扎根理论研究流程

（三）数据收集

为保障研究的信度和效度，本文采用实地调查、深入座谈的方式搜集一手资料，同时以相关新闻报道和知网期刊论文等多元化资料作为二手资料，以确保资料来源符合三角交叉验证、保障分析效度。访谈对象均是董事长、总经理、理事等高层管理者，他们对企业或合作社的生产经营发展情况非常熟悉，可以保障访谈内容的真实性。同时，还对当地农业部门主要负责人和订单农户等利益相关者进行了访问，以保障座谈内容的全面性。此外，在分析数据时，由不同成员独立编码，对于分歧之处，由其他成员重新编码并再次搜集资料。

三、水稻订单模式运行机制多案例编码与模型构建

（一）开放式编码

开放式编码是把原始资料通过逐句逐段分割进行概念化，并依据不同概念间的性质、类别、内涵对其范畴化重组。本文首先对东禾农业集团进行开放式编码，然后再依次导入永丰米业、巨金米业、名宇米业、王家大湖水稻产销专业合作社、永兴米业访谈资料，实施概念化、范畴化分析。开放式编码结果见表2。

表2　多案例资料的开放式编码

案例	原始资料	概念化	范畴化
东禾农业	在优粮优产上，企业建立了优质品种种植基地	建立种植基地	基地建设
	注重种植专、精、特等优良品种及适销对路品种，为订单农户提供的种植品种主要有绥粳18、天育稻花香、庆禾香1号、有机鸭田米等	规定订单种植水稻种植品种	指定专用品种
	企业同农户签订12年连续种植优质品种水稻合同，在指导价加分红的基础上以2016年为基准，以后每年每吨再次分红20元，累计叠加直至2027年末为止	农户与企业连续签订订单享受额外分红	连续订单额外分红
永丰米业	公司与舒兰市政府、平安镇政府共同打造了稻花飘香现代农业综合体的高标准生态水田	与政府共同打造高标准稻田	政策项目支持
	在平安镇建立绿色水稻种植基地767公顷，生产绿色大米7 100吨/年	建立绿色水稻种植基地	种植基地建设
	采用统一种植基地、良种、化肥、收购、销售、管理的“六统一”管理制度，最大程度解决当前农户散乱种植、收益低的问题	“六统一”标准化生产	科学化经营管理
巨金米业	围绕省委省政府关于虾稻、稻虾双轮驱动发展战略和市委、市政府关于做大一只虾、做优一袋米发展目标，积极参与乡村振兴战略实施	响应当地政府产业发展相关战略	响应政府产业政策
	完善从良种到加工车间全程链接，实行水稻合同订单	实施合同订单	合同订单
	企业始终坚持科技创新，先后与湖北当地科研院校建立起产学研合作关系，参与开展虾稻全产业的创新研究工作，承担相关技术研究项目的现场实施	与当地科研院校展开产学研合作	产学研合作
名宇米业	投资1 350万元资金在监利县黄歇口镇建设了5 000亩集生产、加工、收储、物流、销售于一体的“现代农业稻渔产业园——富硒大米标准化生产基地”	建立标准化生产基地	生产基地建设
	技术人员在研究院校专家们的支持下，开展了富硒水稻应用技术研究，进行水稻品种富硒性能筛选、品种鉴定、富硒水稻加工技术示范、富硒水稻绿色高效示范等工作	同当地科研院校展开技术和品种研发合作	建立产学研合作
	种植品种是丰乐“楚浓香”监利大米专用种；向农户提供化肥、农药、种子等生产资料，公司收购农户所承包虾稻田生产的黄华占品种的稻谷	收购订单农户规定品种的稻谷	规定收购品种
王家大湖水稻产销专业合作社	在再生稻经营方面，合作社与社员签订水稻收购订单	与社员签订再生稻收购订单	签订订单
	与社员签订再生稻收购订单，以高于市场普通稻谷价格0.4元/千克的标准进行收购，并依据稻谷含水量进行价格划分	订单稻谷价格高于市场普通稻谷	订单溢价收购
	专业合作社内部组织完善，合作社已经流转土地160多公顷，带动周边农户发展再生稻400多公顷	流转入土地	当地土地流转
永兴米业	一直走“企业＋农户＋基地”的产业化发展之路，陆续在南陵8个乡镇进行水稻基地建设	周边乡镇进行水稻生产基地建设	种植基地建设
	企业指定种植品种，统一提供品种，在生产常规品种的同时，着力生产糯米和南陵特有品种	指定订单农户水稻种植品种	规定订单种植品种
	依托金融扶贫“分贷统还”政策，公司与20户低收入农户签订“分货统还”协议，户均增收3 500元/年	与低收入农户给予贷款帮扶	金融扶贫

注：本文仅对显示部分开放式编码。

（二）主轴式编码

基于原始资料的开放式编码，形成35个副范畴，需要进一步发展为主范畴，即借助现象条件、事实和脉络发展之间存在的逻辑关系，进行主轴编码。本研究目的在于分析各范畴与水稻订单模式之间关系，构建水稻订单模式运作机制模型。按照该过程呈现不同范畴间的关系，通过典范模式进行归类、抽象范畴，最终提炼出自然环境、市场环境、政策环境、产业链延伸、价值链增值、协作动力、订单制度安排、绿色生产、绩效增加和农户增收10个主范畴，其对应的副范畴及其内涵见表3。

表3 主轴式编码结果

主范畴	副范畴	范畴内涵
自然环境	自然环境	不同经纬度下的生长积温、光照以及独特的灌溉水源、土壤、生态环境等生产条件
市场环境	市场环境	水稻生产原料以消费市场偏好为导向，严格控制“从田间到餐桌”的每一环节
政策环境	产业发展政策	积极响应政府有关虾稻、稻虾双轮驱动发展、“双水双绿”、供给侧结构调整、国家粮食调控等战略决策
	政府资金、项目支持	作为有形之手，财政部等政府部门会为稻谷加工设备投入、信贷资金和高标准生态水田建设项目提供一定扶持
	区域公共品牌建设	政府以背书形式大力推介当地稻米区域公共品牌
	精准扶贫政策	推行精准扶贫实施方案，使企业以产业带动、劳动外包、产后服务等形式展开扶贫
产业链延伸	种植基地建设	自建优质水稻种植基地，实施多个经营主体共建共管模式，同时，基地职能范围也扩展至技术示范、产业扶贫、就业等方面
	收储加运体系	拥有稻谷全自动生产线、数字仓储、铁路专用线，年稻谷加工、仓储、运输能力较强，为水稻产业高效发展提供了服务保障
	现代营销	建立线上线下营销体系，实施直营店、进社区做地推、超市直采、与央企订单销售等营销模式，并依托水稻种植基地展开“私人定制服务”
	产学研合作	企业或合作社通过基地、专家大院、实验室与科研院所、高校展开水稻新品种、新技术和新产品等方面的合作研究
	产业帮扶	无偿为低收入农户提供水稻生产和粮食烘干服务，还以溢价形式与其签订收购订单
	一二三产业融合发展	水稻种植、加工、科研服务和稻米营销之间相辅相成，相互促进
价值链增值	多途径提升产品质量	为保障水稻质量安全，从产前、中和后各环节展开认证、追溯、监测和监管
	生产科学化管理	通过信息技术等智慧农业手段、种肥药一体化、配方施肥等形式进行科学化管理
	研发能力	注重科技投入，在产品、生产技术方面注入资金
	品牌建设	依托当地协会组织，通过讲品牌故事、设置主打产品、进行品牌推介、使用双品牌等多种方式进行稻米品牌建设
协作动力	社会声誉	在发展过程中，企业和合作社在种植、技术示范、加工、营销、社会服务等方面获取的一种有价值的无形资产，是社会给予的一种认可与肯定
	企业家精神	组织领导者坚持创新、注重诚信，具有较强的责任意识和商业敏锐性，以服务当地农民为出发点，在不断自我学习和社会学习的过程中，积极寻求共同富裕之路
	建立产业联合体	作为牵头人吸纳当地其他企业等新型农业经营主体，组建稻米产业联合体
	本地资源供需互补	新型农业经营主体转型升级和农产品产业高质量发展均需要稳定的优质原料来源和自有种植基地建设；同时，不同类型农户通过提供服务、流转土地或销售稻谷，实现了双方供需的有效匹配
	基层党组织引领	基层党支部在土地流转和水稻现代化种植中发挥着引领作用
订单制度安排	签订订单合同	在辐射的周边乡镇种植基地与农户签订水稻订单收购合同
	订单生产标准化	在水稻专业技术人员指导下，实施“五统一”或“六统一”标准化种植管理
	订单种植规模	订单合同明确指出水稻地块位置和订单种植规模
	溢价收购	一般订单条款规定，收购稻农生产的合同产品的价格高于当时当地市场价格的每千克0.1元或0.06元或0.04元等不同程度溢价水平
绿色生产	水稻良种	企业、合作社为订单农户提供指定种植的水稻品种，如：稻花香、黄华占等
	指定化肥	向订单农户统一提供指定科学化用肥
	植保服务	在种植基地安装杀虫灯、诱蛾器，开展病虫害统防统治的植保服务
绩效增加	获取盈利	通过充足优质的稻谷原料来源、新技术示范、产品营销推广使产业组织绩效增加
	订单溢价销售	企业、合作社以高于市场一定比例的价格收购订单农户的稻谷
	二次返红	将稻谷加工、大米销售的收益对订单农户进行再次分红，以提高订单农户额外收入
农户增收	连续订单额外分红	在已有分红基础上，依据收购量为同企业签订连续多年订单的稻农进行再次分红
	粮款留存计息	若稻农愿意晚结粮款，会根据晚结算的月份长短核算利息
	土地入股分红	年末为带地入股的农户给予分红

（三）选择性编码与模型构建

选择性编码旨在提炼出核心范畴和主线，从而梳理不同范畴间的逻辑关系，寻找其背后蕴含的发展规律。它是运用案例数据开发出来的范畴、关系等对全部现象进行概括、简要说明，从而开发“故事线”的过程，且需要识别出核心范畴（刘英为等，2020）。本研究通过对各主范畴的对比分析，确定发展订单模式的影响因素和运作机制作为核心范畴。同时，参考彭澎等（彭澎等，2019）做法，从宏观、中观和微观3个方面，将各范畴联系起来，构建订单模式运行机制的典型模型（见图2）。其中，自然环境、市场环境和政策环境是水稻订单模式发展的主引擎，水稻产业链延伸和价值链增值是订单模式发展的重要保障和主要路径，多方协作是其发展的内外部动力，而订单制度安排是订单模式发展的治理核心，实现经济、社会与环境效益的共生共赢局面则是订单模式发展的根本目标和持续支撑。

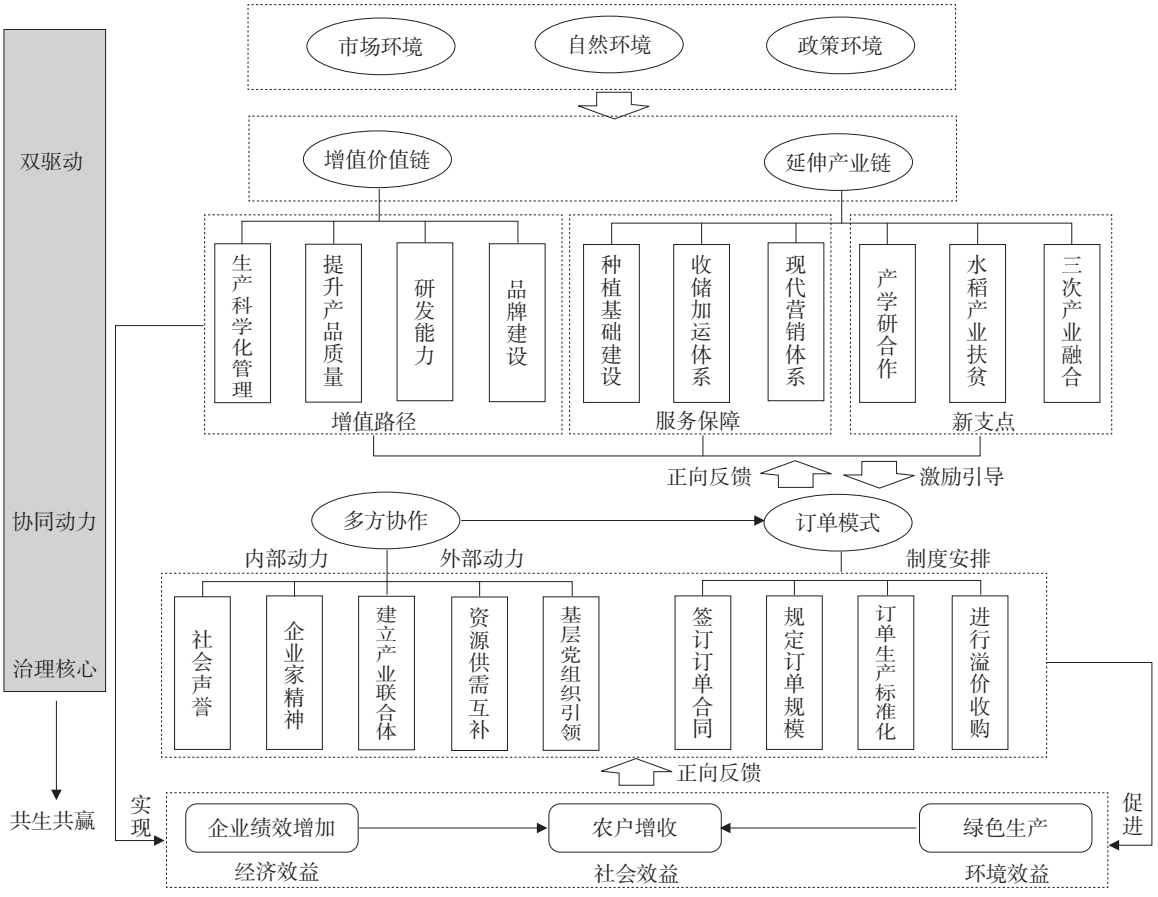

图2　水稻订单模式运作机制模型构建思路

四、水稻订单模式运作机制

此部分主要剖析水稻订单模式的运行机制，挖掘该理论模型背后蕴藏的发展逻辑。

（一）外部环境：水稻订单模式发展的主引擎

独特的自然生长环境、适度宽松的政策环境和以消费需求偏好为导向的市场环境是推动本地稻米企业、合作社等新型农业经营主体发展水稻订单模式的三大主引擎。

1. 自然禀赋优势是推动水稻订单模式发展的基本要素。

由于订单模式以绿色、有机等优质水稻为主，相对传统市场交易模式，其对水稻种植地块位置、

周围生长条件、灌溉水源、土壤状况等生产环境有更严格的要求。例如，东禾农业集团主打的N30℃黄金稻米产区、永丰米业以松花江和拉林河两大水系为灌溉源、王家大湖合作社的再生稻种植区域周围50千米无工业区；并且，新型农业经营主体多选择自然环境优质的地块作为水稻种植示范基地。其在稻米销售推介时，也将生长环境的生态化、绿色化、营养化作为卖点，推出再生稻、鸭田稻、富硒稻、虾稻、基地稻香米等优质产品。

2. 适度宽松的政策为优质水稻订单模式创建了良好的发展环境。

新时代，为深入落实国家粮食安全战略，政府高度重视水稻产业高质量发展，积极承担粮食安全职责，提供土地流转、资金、媒介推广等支持，促进农户与市场有机衔接，保障订单模式所需的生产条件、现代化服务设备以及稻米销售，如在湖北虾稻产业发展战略的推动下，名宇米业与当地稻农签订双水双绿基地订单合同。

3. 市场为推动水稻订单模式发展指明了方向。

市场能在一定程度上打破产销信息不对称壁垒，促进农产品供需对接。特别是在实施健康中国战略的背景下，消费者对健康、绿色、营养的农产品需求偏好日益明显，农产品交易更加注重安全性、可追溯性。而相比传统市场交易模式，以合同为联结的订单模式更符合现代消费市场的新要求。基于稻谷外观、米香、营养等属性的综合考量，企业、合作社要求订单合作农户种植专、精、特等优良新品种。可见，不同维度的宏观环境为水稻订单模式高质量发展创造了新机遇。

（二）产业链延伸：水稻订单模式发展的重要支撑

自建水稻种植基地、稻谷收储加运体系和大米现代营销体系是水稻产业链中，驱动订单模式持续发展的服务保障；产学研合作、产业扶贫和一二三产业融合发展作为水稻产业链延伸的必要环节，是助推企业、合作社等新型农业经营主体发展订单模式的新支点。

当前，以合同为联结的紧密型产业组织模式主要以“企业+基地+合作社（联合社）+农户”“企业+农户”“合作社+基地+农户”等形式组合。企业、合作社通过土地租赁方式建立水稻种植基地再反租倒包给农户进行订单种植成为主要发展方向，其可以充分发挥不同合作主体自身优势，使新型农业经营主体与农户之间的利益衔接更加紧密。企业、合作社的稻谷年加工能力、仓储能力和运输能力在一定程度上反映了产业组织的经营能力，会对水稻订单收购量产生影响；同时，日益完善的收储加运体系为订单收购的优质稻谷提供全自动化加工、数字科学化仓储和短中长运输配送等一系列现代化服务。伴随“互联网+”的发展，除了实地直营店、与央企进行订单收购合作，企业等新型农业经济主体也探索了入驻平台商城、私人定制服务等现代营销方式。此外，为提高稻米安全识别度和公信力，还采用物联网技术使水稻生产过程可视化、可追溯，以搭建生产者与消费者之间的紧密通道。

为扎实推进农村农民共同富裕，企业、合作社等新型农业经营主体承担相应的社会责任。除提供稻谷烘干服务和就业岗位，还将订单模式作为产业扶贫的主要形式之一，与低收入农户签订订单收购合同，并免费提供植保操作等服务。此外，以订单种植基地为依托，融入文化、科教等元素，积极探索农业产业融合发展新模式，如建立现代产业园将水稻订单种植基地与农耕文化体验、科教普及融合发展，以发挥种植基地的多元化功能。

（三）价值链增值：水稻订单模式发展的有效保障

在生产增值环节方面，生产科学化管理和多途径提升农产品质量可以提高订单模式发展水平；研发能力与品牌建设则是从产后增值方面挖掘新产品、新概念，为订单模式提供持续发展能力补给。相比传统市场交易模式，实行订单模式的优质稻谷收购价格高于市场收购价格，那么推动订单模式高效发展的增值空间源于何处？这是企业、合作社选择发展订单模式促进农户与市场有机衔接的关键。

伴随农业绿色生产方式转型升级和消费市场对农产品可追溯、安全化、营养化的需求，水稻订单

模式已不仅局限于企业、合作社同农户间的生产、收购环节，还拓展至消费者等多个主体，贯穿于全产业链条，为各环节发展提出了新的匹配要求。其相应的增值路径主要体现在以下方面。

1.采用新技术等科学化、绿色化的生产管理方式

绿色生产等新技术会对农产品生产和价格产生积极影响（Minten等，2019），有利于增加销售收入。订单模式下，水稻生产以绿色化为导向，侧重采用化肥农药减量增效的经营管理措施，如种植绿肥和施用商品有机肥、测土配方施肥、采用机插秧同步侧深施肥、病虫害绿色防控、植保无人机施药等新技术，甚至对水稻生产采用科技化的全程托管形式，以保障产地环境安全。

2.从追溯体系、绿色有机认证和产品质量检测等途径保障水稻产品质量

质量是水稻从生产端流通到消费市场的通行证，更是农产品价值的内在体现。一般在收购稻谷前，企业、合作社会聘请第三方法定检测机构到订单合作农户地块进行指标采样检测；在收购和加工时由专门人员采用分层多点取样、随机采样等方式进行质量检测，从生产源头和收购过程严格把控原料质量；有些经营主体还会建立从田间到餐桌的全程可追溯体系、全程质量管理体系，对水稻产地、产品进行绿色有机认证，以增加优质农产品可信度、识别度和价值内涵。

3.大力培育研发能力

科技创新是第一生产力，以实验室、种植基地和加工厂为交流协作平台，企业、合作社同科研院校聚焦于水稻良种培育、新技术示范和产品研发三大模块，实现理论与实践有机结合，推动农业生产“三品一标”有效实施，为订单农户选育水稻良种、采用现代化农业管理措施和企业进行稻米自动化加工、稻米品牌推广奠定了科技支撑。加大产品开发与加工技术研发的资金投入，为优质稻谷提供更多增值空间，如为满足消费者健康需求，对水稻进行功能性大米加工技术研发并投产胚芽米项目；开展富硒米研发。

4.健全稻米品牌建设

水稻订单模式的发展与当地稻米品牌建设息息相关。作为无形资产，产品品牌具有一定的内在价值，可以提升产品的增值空间，带动周围农户参与订单合作，以提高自身绩效。目前，稻米企业多采用“区域公共品牌+自有品牌”的双品牌建设，如“庆安大米+庆禾香”“吉林大米+平安永丰”，这既能凭借当地稻米协会建立区域公共品牌维护联盟、搭乘公共资源实现自有品牌的宣传，还可以通过稻田特色农耕文化和民俗风情讲好品牌故事，进而提高稻米价值。这无疑是在订单产品质量等级基础上的另一种增值形式。

（四）多方协作：水稻订单模式发展的协同动力

社会声誉、企业家精神、产业联合体构建、本地资源供需互补和基层党组织引领是催生和保障订单模式发展的内外部动力。

社会声誉和企业家精神是认可度和价值观的表征。“全国放心粮油示范工程示范加工企业”“国家现代农业产业园虾稻精深加工示范企业”“全国质量标杆企业”“致富带头人”和“最佳诚信企业”等社会声誉为新型农业经营主体发展订单模式提供了更丰富的社会网络、物质资本。而作为企业、合作社发展战略的主要决策者，若其具有服务当地农户和带动水稻产业发展的远大抱负，则会更具发展订单模式的动力。可见，企业家精神在推动订单模式发展中也发挥着重要作用。

相比传统市场交易模式，订单模式可以将农户与企业、合作社的利益紧密联结，更加凸显惠民性。从外部动力来看，一是共享水稻产业发展优势，整合本地资源。龙头企业作为牵头人带领当地同类企业、合作社等新型农业经营主体成立稻米产业联合体等产业组织，联结市场经营主体，实现强强联合和资源共享；二是企业、合作社与农户进行生产要素互补。在订单模式生产要素方面，采用“取之于农，用之于农”的方式，如在种植基地建设、农事操作管理等方面，实现土地、资金和劳动力等要素资源互补；

三是基层党组织与村委会建立土地流转合作社、水稻产销合作社，为订单种植基地建设提供基础支撑。

（五）制度安排：水稻订单模式发展的治理核心

合同签订形式、生产标准、种植规模和溢价收购规则等制度安排是优质水稻订单模式高效实施的治理核心，可以令订单农户与企业、合作社之间的契约关系更加稳定。现有订单在制定形式、合同内容等方面趋于细节化、规范化，有效降低了订单双边的违约风险。如在合同形式方面，企业、合作社与订单农户以签订书面合同为主，口头合同呈减少趋势；在合同内容方面，主要包括合同标的、生产资料与合同产品的购货方式和价格、水稻种植管理、收购验收要求、付款方式等。一般情况下，销售合同不包括对化肥农药等生产资料和水稻种植管理方面的相关规定。相比销售合同，生产合同的内容覆盖范围较广，涉及提供生产资料、技术培训、植保操作、销售信息、收购稻谷、金融贷款等服务，使企业、合作社与订单农户之间的紧密性增强。为保障水稻质量，企业、合作社对订单农户实施种植品种、水稻保险、技术服务、优价收购、品牌销售的“五统一”或提供品种、种子农药化肥、机耕机种、植保服务、机械收获、产品收购的“六统一”的订单制度安排。这极大地促使稻农生产成本内部化（檀艺佳等，2021），提高了企业加工原料的品质。此外，溢价收购规则是激励稻农响应订单模式的重要因素，依据水稻品种不同而价格涨幅存在差异，订单收购价格比普通市场价格高0.04~2.00元/千克。

（六）共生共赢：水稻订单模式发展的根本目标

增加组织绩效、保障稻农增收和促进稻农绿色生产是实现水稻订单模式高效发展的根本目标与内在要求。不同地区或同一地区不同产业组织中，水稻订单模式发展得良莠不齐，根源在于企业等组织作为实施主体，在追求利润最大化时，较少兼顾农户利益，使企业等组织与农户之间的信任度和紧密性降低。

实际上，实现经济、社会和环境效益协调发展是推行水稻订单模式的根本目标。在同一个整体系统中，企业、合作社等产业组织不仅要考虑自身绩效，也应具备社会责任感，使新型经营主体与农户、人与自然彼此和谐相处。从产业组织角度来看，订单模式通过推广水稻绿色生产方式、稳定优质水稻生产来源确保农产品质量安全，并以产品品牌和现代化营销体系进行产业链增值以获取更多绩效；并通过不同利益返还方式和提供就业岗位使稻农收入来源多元化，促进农民增收。从根本目标来看，社会信誉良好且具有社会责任感的企业对当地农业绿色发展的带动作用和稻农增收的促进效果更显著，特别是东禾农业集团不断创新利益联结模式，优化同联合社、订单农户间的利润分配方式，明显增加了周围农户参与意愿和持续参与的动力，也更加有效促进当地水稻绿色生产方式转型升级。此外，订单模式对水稻生产管理方式提出新要求，一般指定优良水稻品种、施用商品有机肥、采用病虫害绿色防控、植保无人机施药等技术，以推动化肥农药减量化、保障稻田生态环境效益。

五、水稻订单模式对农户增收的影响路径

根据以上分析，推进水稻订单模式发展能够实现三个目标：增加企业经营绩效、促进农户绿色生产和增加农户收入。其中，农户增收是最终落脚点，因为企业绩效增加和绿色生产最终均可以通过影响农户经营的内外部环境进而激发农户增收活力。

（一）企业绩效增加通过利润分配实现农户增收

水稻订单模式作为一种紧密型产业组织模式，实现了水稻产业链上下游或同一层面中不同合作主体间的利益联结，特别是与农户的联结。产业组织与农户之间要素互补、利益互馈是紧密型产业组织模式稳定存在的现实基础。农户与产业组织的联结通过以下四种途径实现自身利益提升：一是优质优价机制。在订单模式下，企业与农户签订合同，一般会承诺按照高于市场价格的固定价格或基于市场价格的浮动溢价收购符合质量标准的水稻，保障农户的基本收益。二是二次利润返还机制。一些订单模式中，企业会在收购水稻后，根据市场销售情况或利润情况，将部分利润以分红的形式返还给农

户，实现利益的二次分配。三是风险共担机制。水稻订单模式中，企业与农户共同承担市场风险，如通过最低保护价或价格保险等方式，减少农户因市场价格波动带来的损失。通过上述多种利益分配和保障机制，水稻订单模式能够有效地保障农户的收益，提高其种植积极性。

（二）农业绿色生产通过降本增效实现农户增收

农业绿色生产是指在农业生产过程中采用环保、高效、可持续的方法和技术，以减少对环境的负面影响，提高资源利用效率，同时保障农产品的质量和安全。农业绿色生产可通过节本和增效两个途径实现农户增收。节本主要体现在提高资源利用效率和减少化学投入品使用上。农业绿色生产可通过科学的水肥管理、农业废弃物的资源化利用等措施，实现水肥利用效率提升和水稻秸秆等废弃物的循环利用，减少资源浪费，降低生产成本；采用有机肥料和生物防治等方法，降低化肥和农药用量，虽然初期可能需要一定的投入，但长期来看有助于减少水稻生产对环境的破坏，降低生产风险和成本。增效主要体现在提高土地产出率、提升农产品品质和政策支持与补贴上。一方面，采用多样化种植模式，能够提高土地的复种指数和产出率，增加水稻单产，从而提高农户的收益；另一方面，绿色生产方式有助于提高稻谷的品质和建立品牌，满足市场对健康、安全食品的需求，提高产品价格和附加值；此外，部分地区政府对农户水稻绿色生产给予一定的政策支持和财政补贴，从而直接增加农民收入。

六、结论与政策建议

（一）结论

通过对以上样本案例资料的编码分析，构建“环境—价值(产业)链—协作动力—制度安排—共生共赢”的运作机制，其从宏观、中观和微观层面揭示了自然环境、市场环境和政策环境是推动订单模式发展的主引擎，而延伸产业链和提升价值链作为订单模式发展的双驱动，分别提供各类服务保障和增值路径；同时，在社会声誉、企业家精神、本地资源供需互补和党组织引领作用等内外部动力协作下，企业、联合社(合作社)、基层党组织和农户等利益相关主体在资金、土地流转等方面开展多方合作，实现增加企业绩效、保障农户持续增收和改善农田生态环境的和谐局面，极大推动了水稻订单模式的持续化发展。这对今后深入推进水稻订单模式发展具有较大借鉴意义。

（二）政策建议

第一，营造宽松的发展环境，激活订单模式发展主引擎。组织战略的发展易受地理区位、政策和市场等环境的影响，粮食订单模式发展亦受以上宏观环境因素的影响。为保持水稻天然原生态的品质，要结合周围乡镇的自然条件，选择水源充沛、生态环境优良、无污染的田块作为订单模式的核心种植基地，同时适度辐射至周边稻田；应以政府扶持为引导，依托政府背书引入各类社会资本、加大农业技术项目示范扶持力度和展开稻米品牌的媒体推介，着力解决订单模式发展过程中存在的土地流转难、资金链紧张和优质农产品推广力度不足等难题。此外，为匹配消费市场“绿色、营养、健康”的多元化需求，订单模式下水稻品种应以选择适销对路的良种为主，通过优质优价激励订单农户种植富硒稻、彩稻、虾稻等品种。

第二，延伸产业链、优化价值链增值路径，保障订单模式有效运行。延伸产业链、拓展价值链是水稻订单模式持续发展的两大驱动力。订单模式贯穿于产前、产中和产后各环节。为促进水稻订单模式持续发展，一方面，要做好水稻种植基地建设，以利益诱导方式扩大辐射范围；融入科学化、智能化和自动化元素，不断完善水稻收储加运体系，尤其要严格把控订单原料质量；利用互联网+，积极拓展现代营销方式，实行传统媒体与新媒体联动、线上线下推介的策略，以稻田认领形式进行私人定制服务，实现农户、企业双增收，满足绿色化市场的需求偏好。另一方面，以采纳绿色生产技术、加强生产环境和稻米认证、质量可追溯和品牌建设等途径提高水稻产业增值空间，深入推进农业生产

“三品一标”高效实施。

第三，以多方协作为基础、融入组织化服务，规范订单制度安排。不同产业组织模式下，各类资源要素配置具有差异性。为促进水稻订单模式高效运转，一方面，企业等主体应发挥各自资源禀赋能力，组建不同的经营方式，如在龙头农业企业带领下，通过联合社或合作社的纽带作用，联结周边农户进行绿色种植。另一方面，建立信息平台体系，实现农业要素资源供需互补。相关部门应建立智能化信息平台，及时发布土地流转、稻谷价格、企业雇工等有效信息，减少各主体搜索成本和信息壁垒，以提高资源利用效率。此外，从合同形式、具体合约内容等方面进一步规范订单制度安排，加大企业、合作社的社会化服务职能，在订单农户生产各环节提供精准化配套措施。

第四，以绿色、高效、增收为导向，创新利益联结模式。为实现经济、社会与环境效益协调发展，一方面要注重引导农户进行绿色生产，由企业对订单农户的生产管理开展科学化指导，既要通过提高资源利用效率和减少化学投入品使用降低水稻生产成本，又要通过提高土地产出率、提升农产品品质和强化政策支持与补贴，增加农户经营性收益。另一方面，从全产业链角度出发，依据各相关利益主体的供需特点，找准利益联结点、合理划分利润分配区间，提高农民在水稻全产业链中的利润分配占比，不断创新紧密型的利益联结模式，以调动各方自主能动性，如在土地租金和订单溢价基础上，以订单品种和收购量，将产业组织加工和营销环节的收益进行再次分配。

参考文献

[1] 李英, 张越杰. 基于质量安全视角的稻米生产组织模式选择及其影响因素分析——以吉林省为例[J]. 中国农村经济, 2013(5): 68-77.

[2] 赵晓飞, 潘泽江. 心理契约对农户交易模式选择的影响分析——来自湖北省413户农户调查的经验证据[J]. 北京工商大学学报(社会科学版), 2015, 30(1): 23-28.

[3] 吴曼, 赵帮宏, 宗义湘. 农业公司与农户契约形式选择行为机制研究——基于水生蔬菜产业的多案例分析[J]. 农业经济问题, 2020(12): 74-86.

[4] 郑黎阳, 张心灵. 订单农业参与行为能否提升农户经济获得感[J]. 干旱区资源与环境, 2021, 35(5): 22-27.

[5] 张康洁, 于法稳, 尹昌斌. 产业组织模式对稻农绿色生产行为的影响机制分析[J]. 农村经济, 2021(12): 72-80.

[6] 崔玉泉, 刘冰洁, 刘聪, 等. 新型订单农业合作模式的优化模型分析[J]. 中国管理科学, 2020, 28(12): 140-150.

[7] 毛基业, 陈诚. 案例研究的理论构建: 艾森哈特的新洞见——第十届“中国企业管理案例与质性研究论坛(2016)”会议综述[J]. 管理世界, 2017(2): 135-141.

[8] 毛基业, 李亮. 管理学质性研究的回顾、反思与展望[J]. 南开管理评论, 2018, 21(6): 12-16.

[9] 朱侃, 郭小聪, 宁超. 新乡贤公共服务供给行为的触发机制——基于湖南省石羊塘镇的扎根理论研究[J]. 公共管理学报, 2020, 17(1): 70-83+171.

[10] 姚延波, 刘亦雪. 旅游市场秩序概念模型与运行机理: 基于扎根理论的探索性研究[J]. 旅游学刊, 2019 (5): 62-75.

[11] 吴肃然, 李名荟. 扎根理论的历史与逻辑[J]. 社会学研究, 2020, 35(2): 75-98+243.

[12] 陈雨生, 吉明, 赵露, 等. 基于扎根理论的海水稻大米绿色品牌培育模式与策略研究[J]. 农业经济问题, 2019(3): 19- 27.

[13] 张正荣, 杨金东. 乡村振兴视角下农村电商如何优化“工业品下行”路径—基于“双链”耦合机制的扎根研究[J]. 农业经济问题, 2019(4): 118-129.

[14] 刘英为, 汪涛, 聂春艳, 等. 如何应用国家文化原型实现品牌的国际化传播——基于中国品牌海外社交媒体广告的多案例研究[J]. 管理世界, 2020, 36(1): 88-104+236.

[15] 彭澎, 刘丹. 三权分置下农地经营权抵押融资运行机理——基于扎根理论的多案例研究[J]. 中国农村经济, 2019(11): 32-50.

[16] 檀艺佳, 张晖. 订单农业促进了新型农业经营主体对农业技术的需求吗?[J]. 农村经济, 2021(7): 129 -135.

[17] Eisenhardt K M. Building theories from case study research[J]. The Academy of Management Review, 1989, 14(4): 532-550.

[18] Minten B, Dereje M, Engida E, et al. Coffee value chains on the move: evidence in ethiopia[J]. Food Policy, 2019, 83: 370-383.

[19] Mishra A K, Kumar A, Joshi P K, et al. How can organic rice be a boon to smallholders? evidence from contract farming in India[J]. Food Policy, 2018, 75: 147-157.

[20] Soullier G, Moustier P. Impacts of contract farming in domestic grain chains on farmer income and food insecurity. Contrasted evidence from Senegal[J]. Food Policy, 2018, 79: 179-198.

[21] Wang H, Moustier P, Loc N T T. Economic impact of direct marketing and contracts: the case of safe vegetable chains in northern Vietnam[J]. Food Policy, 2014, 47: 13-23.

（责任编辑：肖舒苑）

Stimulating Grain Farmer's Income Growth Vitality: Multi-case Grounded Analysis of Contract Mode Operation Mechanism

LI Fuduo, YIN Changbin

(Institute of Agricultural Resources and Regional Planning, Chinese Academy of Agricultural Sciences/
State Key Laboratory of Efficient Utilization of Arid and Semi-arid Arable Land in Northern China, Beijing 100081, China)

Abstract: Based on the new development stage, exploring the operation mechanism of contract agriculture is of great significance to promote the organic connection between small farmers and modern agriculture and to advance the transformation of agricultural modernization. In this study, typical major rice-producing areas was selected as case samples. Qualitative analysis based on grounded theory and Nvivo12 Plus software were used to analyze multiple cases of typical industrial organizations such as rice cooperatives and enterprises to study the operation mechanism of rice contract mode under the new development philosophy. Results show that ten main categories, including nature, policy, and market environmental factors, value chain increment, the extension of the industrial chain, cooperative motivation, institutional arrangement of contract, green production, improving performance, and increasing farmers' income, are important factors affecting the implementation of rice contract mode by new business entities. Subsequently, taking the contract mode as the central category, the operation mechanism of "environment- value (industry) chain- cooperative power- institutional arrangement- symbiosis and win-win" was constructed. Finally, based on the fundamental goal of developing a symbiotic and win-win situation in rice order mode, the concrete path of increasing enterprise performance and enabling agricultural green production to increase food and agriculture income was analyzed.

Key words: rice contract mode; new agricultural business entities; operation mechanism; optimized path; grounded theory