# 农业产业一体化经营的比较研究

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-09-03

*一、 研究 的出发点自从八十年代中期我国山东等一些地区率先采用了以公司或集团 企业 为主导，以农产品加工、运销企业为龙头，重点围绕一种或几种产品的生产、加工、销售与农户实行有机联合，形成“风险共当，利益共享”的经营方式以来，农业产业一体化逐...*

一、 研究 的出发点

自从八十年代中期我国山东等一些地区率先采用了以公司或集团 企业 为主导，以农产品加工、运销企业为龙头，重点围绕一种或几种产品的生产、加工、销售与农户实行有机联合，形成“风险共当，利益共享”的经营方式以来，农业产业一体化逐渐在全国各地被采用、推广和普及。同时农业产业一体化 理论 和 应用 研究也引起了众多的理论工作者和各方面人士的热心关注。出现在报刊、杂志上成果尤如雨后春笋。这些研究成果一般来说可以分为农业产业一体化的理论研

目前 为止我国农业产业一体化的研究，基本上可以分为宏观、微观和介于这二者之间的三种方向。宏观研究是以国家改造农业生产的现状，提高农业部门的专业化、商品化和 社会 化程度为出发点。微观研究是以农业部门（包括食品加工、流通、机械等相关部门）内企业的经营组织形式和活动方式为主要目标。第三种方向是把农业产业一体化的宏观同微观研究结合起来。

(3)

我国农业产业一体化理论研究主要集中在上述的第一和第三种方向。其实，在市场 经济 中，龙头企业采用农业产业一体化经营方式与否，是企业自身选择经营方式和经营组织形式的问题，优先考虑企业本身能否从中获得利益，即经营理论中的企业利润最大化问题。在我国社会主义市场经济逐渐完善的过程中，企业，集团在国民经济中发挥的作用在不断提高，因此把农产业一体化的研究同企业的行为结合起来，从微观的角度去研究农业产业一体化的理论和实践是非常必要的。

(4)然而我国在这方面的研究还很少，至今还未出 现代 表性学派和理论学说。

本文拟从经营理论出发研究农业产业一体化的内涵，应用前提，作用和局限性，并通过比较 分析 美国、日本、韩国和泰国的养鸡业产业一体化经营实例来进一步深化和丰富农业产业一体化理论。

二、农业产业一体化经营的内涵

农业产业一体化作为龙头企业的经营方式、战略手段具有名词的和动词的两种含义，名词的含义是指龙头企业采用的经营组织形式，即在一个或数个产品连续的生产和流通阶段上，龙头企业同时从事连续的两个或者两个以上阶段的生产和流通活动。动词的含义是指龙头企业采取的经营手段，即在一个或数个产品连续的生产和流通阶段上，龙头企业利用兼并或者增添新的设备介入其他阶段生产或流通活动。如果龙头企业介入生产投入要素，原材料的生产、流通阶段，称为“前向型”(Forward)的农业产业一体化，反之，参与产品后道加工或流通阶段，称为“后向型”(Backward)的农业产业一体化。

动词性农业产一体业化属于龙头企业的合并或兼并活动，在 英语 中称为“Integration”，日语中被称为“统合”。这种活动是同社会分工相对立。社会分工是指在生产的连续阶段上，企业仅仅担任单一生产或流通机能；而农业产业一体化是把作为分工的结果，由市场价格机制--“看不见的手”调整的，属于企业外部活动的生产、流通内部化，由企业的计划生产、分配来取代。可以说农业产一体业化是市场经济 发展 到更高阶段的产物。然而，不可忽视的前提是市场行为规范确立和企业内部管理能力提高。采用农业产一体业化主要目的是通过节约产品在生产和流通阶段中的交易费用（ The cost of transaction）来降低成本，增加一体化内部各方利益。

(5)以下我们拟从市场构造的角度说明农业产一体业化通过什么方式降低产品交易费用的。

(1)在不完全竞争市场上， 企业 （厂商）不能够获得交易商品的市场价格，品质和特性有关的全部信息。因此必须经过市场调查，质量测试以后才能获得这些信息，由此增加费用。

(2)市场交易数量的不确定性。交易数量的不确定性是指企业有可能买不到计划中的生产资料，或卖不出自己的产品。如果企业不能购买计划中的生产资料，就会造成开工不足，使设备搁置和人工费浪费。反之，企业为了确保生产不会受生产投入要素的 影响 ，囤积生产资料，又必须增加库房费用和银行利息。

(3)商品质量的不确定性。原材料的质量同产品的品质、企业声誉和利润有密切的联系。不完全竞争市场上，在各家企业（厂商）生产的同类产品中同质的不多，即使是同一企业不同时期的产品也有质量差异。生产企业往往会由于换用另一家厂商的原材料，而影响产品质量，减少 经济 效益。

(4)技术开发困难。生产企业在开发新产品时，有时需要采用新型的原材料，因此必须要求生产原材料的企业也同时从事技术革新，产品开发和增添新的生产设备。可是原材料生产企业在确定新产品有稳定销路之前，有可能拒绝合作。

(5)欺骗性，由于市场道德没有完全确立、法制还没有健全，有些企业或个人从短期目标出发，以次充优，缺斤少量。甚至有些企业内部的经办人员为了贪图私利而在对外交易中损害企业的利益。

(6)

不完全竞争市场的不确定性，增加了企业在不完全竞争市场上取得原材料的交易费用，同样，在企业出售产品的时候也由于不确定性，增加风险和交易费用，减少收益。因此，企业可以通过采用前向性和后向性产业一体化来生产自家使用的原材料，或者对自家的产品进一步深加工，销售（包括契约生产和销售），从而避免由于市场不确定性造成的损失。这就是龙头企业从经营的角度来考虑和采用产业一体化的主要原因。

(7)

三、农业产业一体化的类型

从经营的角度来考察农业产业一体化类型就是 研究 它内部的组织结构，即研究龙头企业同被一体化企业或农户之间人事、物资、资金和信息联系方式（质）和紧密程度（量）。具体的是农业产业一体化中，龙头企业对被一体化企业或农户的人事支配力量、生产控制力量、资金占有份额、信息掌握量和技术指导力量。

根据这四个方面，我们把农业产业一体化分为“内部组织”，“中间组织”和“内部市场”的三种类型。

“内部组织的农业产业一体化”是指龙头企业全所有制形式，即龙头企业通过增添新的生产设备、流通设施，或50%以上参股的方式来参与原材料部门（前方）和产品加工部门（后方）的生产或流通活动。在内部组织的农业产业一体化中、龙头企业拥有全部或大部分的资本，掌握了企业的管理权、技术指导权和内部信息。特征是龙头企业拥有包括生产资料和产品的生产，流通，销售在内的整个系统。有些内部组织的龙头企业还掌握了复数农产品的产供销活动。这种经营组织形式的优点是龙头企业采用多角型经营战略，各部门利润的平均化可以减少企业的风险。但也面临企业规模和经济效益递减的 问题 。

“中间组织的农业产业一体化”是指龙头企业部分所有制形式。龙头企业虽然没有直接地从事其它阶段的生产和流通活动，但是它也掌握被产业一体化企业或农户的一部分资金，也在拥有一部分人事权，共享企业内部的信息和情报，共同参加新产品的技术开发活动。中间组织的农业产业一体化的特征是龙头企业通过掌握被一体化企业的少量的股份，参与这些企业内部的管理活动，使龙头企业和被产业化企业之间的联系更加紧密。这种半内部化性质的农业产业一体化可以使龙头企业和被产业化企业（包括农户）之间保持长期稳定和持续协作，使得企业或农户能够安心的进行固定资产投资和技术改造。

“内部市场的农业产业一体化”是指龙头企业通过和被一体化企业或农户缔结长期或短期的契约合同，来确保生产资料的定期、定量、定质需求和供给的经营方式。特点是龙头企业通过契约的约束来建立一种半计划性的，有一定控制权力的原材料和产品供求的内部市场。同从外部市场购买和销售原材料和产品相比，龙头企业可以避免市场变化、商品质量不确定以及欺骗性等造成的经济损失。同时，被一体化企业和农户在卖方市场中可以确保产品的相对稳定的需求。内部市场的农业产业一体化的优点是有较大的灵活性，缺点是参加双方共担风险的机制薄弱。

内部组织、中间组织和内部市场农业产业一体化的区别在于龙头 企业 对被一体化企业或农户生产、流通的控制程度不同。应该看到，企业采取的经营组织形式只有在同外部市场构造相适应的情况下，才能取得 经济 成效。内部组织的农业产业一体化适用高度成熟市场，中间组织的农业产业一体化适合于中等发达市场，内部市场的农业产业一体化适合于市场经济的初级阶段。由于市场 发展 的不均衡和不对称的性质，这三种微观农业产业化形式有可能在同一个时间和空间上并存。

(8)

四、农业产业一体化的局限性

农业产业一体化除了上述的积极作用以外，还具有各种局限性。首先必须注意到“企业规模效率递减” 问题 。采用农业产业一体化的结果是龙头企业的管理范围扩大。如果没有建立相应的管理组织形式，提高管理阶层的管理能力和企业内部以及企业内部同外部的信息传递、处理能力，不仅不能提高企业的效益，相反还有可能使企业遭受经济损失。以下试图用模型来说明企业规模和管理效益二者间的关系。设：

s = 管理人员的管辖范围，即管理人数

a = 企业内部效益，即部下对上司命令的执行程度，( 0 时， 企业 存在规模的 经济 性，然而当企业规模扩大的同时企业内部的管理和信息处理能力没有相应增加，从而使 ，这时平均费用可以表示为

(3)

平均费用 在 时在逐渐减少，而当 时，劳动投入量同收益的比例不变，然而，由于企业规模的进一步扩大，导致 减小（逐渐趋向于零）时，就开始出现企业内部的管理和信息处理能力同企业的规模不匹配的收益递减的副效应。

以上的模型可以看出企业规模的扩大必须同企业的管理能力和信息处理能力相适应，如果不按照 规律 办事，无限制的扩大企业的规模将有可能减少企业的经济效益。因此，在选择采用内部组织，中间组织还是内部市场的农业产业一体化时，有必要充分论证龙头企业的组织管理能力是否能够同计划中的管理规模相匹配。

五、农业产业一体化中龙头企业同农户的关系

在内部市场的农业产业一体化中龙头企业为了确保生产资料和产品的定期、定量、定质需求和供给，通常的做法是同农户缔结长期或短期的契约合同。龙头企业采用契约生产的目的是为了节约生产成本，其中包括管理费用，工资支出和原材料。由于某些农产品，特别是养殖业需要没有间断地得到精心管理，对于龙头企业来说，同雇佣三班工人在24小时轮流值班相比，生产承包给农户除了可以节省管理费用、工资支出和原材料费用以外，农户出之于自身利益考虑，在管理上更加细心，减少失败的风险率。然而对于农户来说，采用契约生产方式不仅可以避免由市场需求变化所造成的风险，而且还可以借贷到流动资本或生产资料，有利于扩大生产规模和改善生产条件。龙头企业 发展 、扩大给农户带来更多的生产机会，而农户可以通过契约得到 社会 平均或以上的收益。在这些方面龙头企业和农户的利益是一致的。然而，龙头企业采用农业产业一体化的最终目标是增加企业利润，即通过减少市场交易费用，企业内部管理费用，劳动力支出费用和扩大设备的利用效率来达到目标，因此龙头企业必然会尽可能减少对农户的支付。同样农户加入农业产业一体化也是为了增加收入。在这方面龙头企业和农户二者的利益是对立的。农户在一体化中获利的多少，取决于他们同龙头企业的交涉力量，即一方面取决于市场供求关系，另一方面取决于农户对龙头企业的依赖程度。后者受到农户同龙头企业结合方式制约。

六、农业产业一体化成立的客观条件

龙头企业采用农业产业一体化最终目标是增加企业利润。可是在采用农业产业一体化时，如果内部和外部条件还不成熟，龙头企业仍然不可能实现它的预订目标。以下把农业产业一体化成立的必要条件归纳成七点。

（1） 相关 企业 和部门在空间上的统一性。生产资料，产品生产和产品加工部门必须集中在 交通 便利的、一定距离的范围内。

（2） 相关企业和部门在管理上的统一性。生产资料，产品生产和产品加工部门的生产由龙头企业统一计划指挥，协调。

（3） 内部和外部信息收集和管理的统一性。一体化经营内部各企业、部门以及外部市场的信息能够得到准确、迅速地集中、 分析 和使用。特别是 计算 机联网。

（4） 劳动生产效率的提高。随着机械化程度的提高和管理技术的进步，每个劳动者的生产和管理能力必须明显增加，每个契约农户的生产必须达到一定的规模。

（6） 技术工作和普通工作分离。在整个一体化经营中只采用极少数的技术人员，指导全部技术工作。

（7） 合理的利益分配机制。在一体化经营内部，各企业、部门以及参加的契约农户之间形成共同、长期利益概念，同时也建立合理的利益分配机制。

(9)

在探讨农业产业一体化的内涵， 应用 前提，作用和局限性以后，本文拟通过分析美国、日本、韩国和泰国的养鸡业产业一体化经营实例来进一步深化和 发展 前面对农业产业一体化的 理论 研究 。

七、美国养鸡产业一体化经营

八、日本养鸡产业一体化经营

日本的养鸡产业直至五十年代末和六十年代初才开始采用一体化经营方式。日本的养鸡产业一体化可以分为商社和农协两个系列。虽然日本进口粮食的关税非常高，但是饲料通过保税工厂进口是免税的，有丰厚的利润。日本的商社由于其复杂的背景，插手饲料的进口业有很长的 历史 ，如三井物产从三十年代中期就建立保税工厂，进口饲料、生产配合饲料。六十年代随着人均收入水平的大幅度提高，食品消费结构的欧美化的同时，鸡肉和鸡蛋的需求急剧增长，饲料行业内部的竞争日趋激烈。部分商社为了促销饲料，建立种鸡场（和美国、英国、法国合资）、孵化场、肉鸡处理加工厂、鸡蛋的分等和包装工厂和超级市场。甚至有的商社还把他们的鸡肉、鸡蛋生产同系统内部饭店、旅馆的需求结合起来。另一种商社型的一体化经营是从零售业发起的。这些商社掌握大规模的超级市场和食品加工厂，为了确保鸡肉和鸡蛋的货源，他们建立孵化场、饲料加工厂。商社一般都有自己的大规模的养鸡场。日本的以商社为代表龙头 企业 同养鸡农户的结合方式是，农户提固定资本和劳动力，如土地、鸡舍以及管理劳动，龙头企业提供饲料、雏鸡。农户向龙头企业缴售产品时，商社资本扣除饲料和雏鸡费。

日本的农业协同组合（简称农协）是以农户为主要成员，共同出资建立起来的农户自我服务性质的组织。它的组织系统包括地区、县和中央三级。业务包括信贷、购买、销售、生产指导和共济。目的是把分散的农户通过自己的组织团结起来，提高农户的交涉力量，同时通过集中起来购买生产资料和销售农产品来增加农户的收入。50年代中期，为了对抗商社的养鸡产业一体化，全国农协的购买协会建立配合饲料工厂。其饲料的生产量占全国总产量的21％。销售联合会还在东京、横滨、名古屋、京都、大阪和福冈等六大城市建立全国鸡蛋的共同贩卖系统。进入60年代，农协开始涉足种鸡和雏鸡的孵化行业。全国农协贩卖协会和各主要养鸡的大县的农协都建立自己系统内的种鸡场。养鸡农户同农协的关系是，农户购买农协的雏鸡和饲料，再把肉鸡和鸡蛋出售给农协。农协除了在当地出售少量产品外，大部分加工后的成品都通过贩卖协会在全国范围内出售。在农协采用的养鸡业一体化经营中，农户提供土地、鸡舍和劳动力，农协出雏鸡、饲料，农协回收肉鸡时根据农户育肥的成绩支付费用。

(1

1)

九、韩国养鸡产业一体化经营

韩国的龙头 企业 的种类繁多，既有以孵化场或肉鸡、鸡蛋加工厂为核心的中小型龙头企业，也有饲料加工、超级市场和食品加 工业 为核心的大型龙头企业。如韩一食品公司就拥有种鸡场、孵化场、饲料加工厂、零售商店和旅馆饭店。

韩国采用养鸡业产业一体化的特征是，龙头企业向契约农户提供饲料和雏鸡时的价格要低于市场价格，同时，龙头企业为了提高养鸡农户的生产力，还对他们进行技术和经营方面的指导。然而、由于鸡肉和鸡蛋在交付时的市场价格往往偏离预先签订的契约合同价格，特别是在市场价格和契约价格相差过份大的时候会造成混乱，例如合同价格高于市场价格时，龙头企业有可能毁约，反之，农户也不向龙头企业缴售产品。因此，政府机构在必要的时候直接对龙头企业和农户合同的执行进行指导、中介和调整。政府直接扶植龙头企业的是韩国养鸡业产业一体化的主要特征之一。

(1

2)

十、泰国养鸡产业一体化经营

泰国的养鸡产业一体化集中在肉鸡部门。从六十年代中期开始，泰国的鸡肉已经成为出口日本的主要产品。泰国的养鸡产业一体化可以分为三种类型，即华侨资本的一体化、泰国和日本资本合资的一体化以及华侨和日本资本合资的一体化。

泰国和日本资本合资的一体化是以肉鸡处理场为起点，前向型的产业一体化，而华侨和日本资本合资的一体化却是后向型的。泰国和华侨资本同日本资本结合的目的是，泰国肉鸡的主要出口对象是日本，同日本的食品流通、零售业的结合可以密切的掌握日本市场需求的动向、减少风险。

十

一、结论和几点看法

本 研究 是从微观的角度、即从经营的角度讨论农业产业一体化的内涵、 应用 前提，作用和局限性。龙头企业获取生产资料和销售产品有两种途径，或者是通过市场购买，或者是在企业内部通过有计划的生产（包括契约生产），分配。在不完全竞争的市场内，由于信息的不完全，交易费用必然增加。龙头采用农业产业一体化的主要目的是节约交易费用。

在农业产业一体化中，龙头 企业 的利益同契约生产农户的利益是处于对立统一的关系。龙头企业为了增加竞争能力必须按照企业利润最大化的 规律 行事，因

此农户能够在得到多大的利益回报，根据美国、日本、韩国和泰国经验，在市场 经济 体系下，取决于农户的交涉能力，也即是说，农户对龙头企业的依赖程度越低，其交涉力量就越大。

农业产业一体化是市场经济 发展 到一定阶段的必然产物，它的采用必须以客观的市场规模扩大，生产、管理和信息处理技术发展和提高到一定程度为前提。如果不具备这些内部和外部条件，龙头企业是不可能实现利润最大化的目标的。因此，农业产业一体化并不是在任何条件下都可以取得人们所预想的结果。诚然政府的指导，以及通过制定法规来明确龙头企业和农户的权利和义务也是必不可少的。

参考 文献 ：

(1)陈吉元《农业产业化：市场经济下农业兴旺发达之路》，“ 中国 农村 经济”1996年第8 期。

(2)王化兴《论农业产业化内涵的界定》，“农业经济 问题 ”1997年第1期。

(4)胡定寰《中国养鸡产业一体化构造》，“农业、食品经济 研究 ”，日本中部农业经济学会，第42卷第1号，1995年。

(5)胡定寰《改革开放后中国鸡蛋生产的发展过程》，“农业市场研究”，日本农业市场经济学会，第4卷第1号，1995年（日文）。

(6)F. H. Knight ,“Risk, Uncertainty and Profit”New York: Harper & Row, 1965.

(7) R.H. Coase , “ The Nature of the Firm”, Economica, November 1937, pp. 386-405.

(8)胡定寰《微观农业产业化的 理论 及其 应用 》“农村经济观察”，1997年第6期。

(9)杉山道雄《产业一体化的构造特色》，岩片教授退官纪念论文集“农业经营发展的理 论”，养贤堂，1973年。

(1

1)吉田六顺《日本养鸡的发展阶段》，“日本家禽学会志”第10卷6号，1973年。

(1

2)胡定寰等《蛋鸡产业一体化的日韩比较研究》，“农林问题研究”，日本地域农林经济学会，第119号，1995年（日文）。

(1

3)同

(10)。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn