

文章编号: 1003-8701(2008)03-0044-03

从产业链角度分析我国生猪养殖业发展趋势

郁 威

(上海交通大学经济管理学院, 上海 200052)

摘 要: 分析了猪肉食品产业链上的各个环节, 在整条产业链中考虑提高生猪养殖业产业化和集中度的问题。并且以国外经验为借鉴, 结合我国实际情况, 分析生猪养殖业整合的主体和方式。

关键词: 生猪养殖业; 产业链; 横向整合; 纵向整合

中图分类号: F307.3

文献标识码: A

Analysis on Development of Hog Cultivation Industry from the Perspective of Industrial Chain

YU Wei

(Economic Management College, Shanghai Communication University, Shanghai 200052 China)

Abstract: The whole industrial chain of pork industry was analyzed and industrialization and concentration of hog cultivation industry studied in the paper. Possible main bodies and approaches of hog cultivation industry conformity were studied based on experience from foreign countries as well as the actual situation in China.

Key words: Hog cultivation; Industrial Chain; Horizontal conformity; Vertical conformity

生猪产品历来是我国最主要的肉类消费品, 在城镇猪肉占肉类消费的 60%以上, 在农村地区这一数字更是高于 70%。猪肉对保障我国居民食品安全作出了重要贡献。但不难看到, 与国外成熟经济体相比, 我国生猪养殖业还存在许多问题, 2007 年以来猪肉价格持续飙升从而加剧通货膨胀。由于猪肉食品产业链各环节联系紧密, 本文把生猪养殖放到整条产业链中研究, 分析其未来发展趋势, 这是本文的意义所在。

1 猪肉食品产业链分析

所有农业产品的产业链都可以大致归纳为: 产前(农资产品)——产中(种植、养殖)——产后(农产品加工)。猪肉产品也不例外。

总的来说在产业链的每一个节点上集中度都较低, 除了有技术、品牌、渠道优势的企业外, 行业整体利润率不高。其中产业链的两端产业化程度相对高一些。

饲料行业总体而言集中度不高, 2005 年全国

饲料企业数为 15 518 家, 前 20 位的饲料企业产量占全国总产量的 30%。激烈竞争和较低的技术、资金壁垒导致该行业毛利率只有 10%左右, 多数饲料企业维持微利生存。行业内的一些龙头公司正在通过扩大产能、兼并收购等方式来扩大规模, 提高市场占有率。

生猪养殖以散养方式为主, 是集中度最低的环节。大规模养殖场替代散养的进程缓慢。散养生猪出栏比例从 1998 年的近 80%逐步下降到目前约 65%的水平。产业化程度很低, 缺乏有实力的企业。

我国猪肉屠宰加工企业也数量众多, 主要有 3 类。一是年销售额 500 万元规模以上企业, 一般都是机械化、现代化的屠宰加工厂, 2006 年规模以上企业有 2 686 家。二是由县以上各级政府批准的畜禽定点屠宰企业, 约 30 000 多家。三是农民自宰自食和非法屠宰加工, 这类屠宰加工数量上超过肉类总产量的 40%。

下游肉制品加工行业集中度较高, 其中具有规模、品牌、渠道、技术等优势的企业如双汇、雨润等正在扩大自己的规模, 逐步发展成肉制品巨头。但是另外一些以代工为主的企业利润率也不高。

收稿日期: 2008-01-02

作者简介: 郁 威(1983-), 男, 硕士, 研究方向: 金融学。

纵观整个产业链,不难发现行业集中度高的环节同样也是产业化程度高、利润率高的环节。肉制品加工和饲料生产环节企业规模较大,并且在通过各种手段持续扩大自己的规模,上市融资即是其中之一。他们也在一定程度上向生猪养殖环节延伸自己的业务,这在后文中会详细分析。生猪养殖环节的产业化程度很低,市场极其分散,这会造成本文以下问题:市场效率低下,价格大幅波动。散养方式为主的生产方式使得大量生猪养殖者无法预计市场的变化,盲目生产或盲目减产造成的“蛛网现象”使得生猪价格不断波动。猪肉本身不易存储的特性又使得政府无法将平抑粮价波动的“保护价收购”举措施用到猪肉市场。技术水平低,应对风险能力差。散养户规模的限制使得其无力改善生猪的品质,也难以面对疫病等突发情况。而正是“蓝耳病”疫情加剧了几年以来生猪价格的飙升。

2 美国猪肉产业发展历史和经验

毫无疑问,我国猪肉食品产业链还远未达到成熟,行业走向集中、产业链整合是必然的经济规律。分析和预测产业链整合的可能和可行的途径则需要借鉴国外成熟经济体中生猪养殖行业的发展历史和经验。

美国在上世纪60~80年代,依然采用传统的方式,从繁殖、饲养到销售都是由一个养殖场完成,养殖场的规模不大。20世纪80年代以后,遗传学、营养学、兽医学、饲养设备以及管理等方面的进步提高了生猪的健康、卫生水平,减少了饲养过程中的风险,刺激了生猪养殖专业化程度的提高和规模养殖的出现。

随着饲养规模的扩大,大的生猪养殖企业充当了行业的整合者,主要以与小养殖者签订长期生产合同的方式。生产的整合者提供管理服务、猪仔、兽医服务和其他投入,小养殖者提供土地、设备和劳力,最后养殖者将生猪以固定价格出售给企业,并根据产品的质量或规模给予相应的奖励。通过这种组织形式,整合企业利用资本杠杆更快的扩大规模。随着生猪价格的下降,大量的小生产者被市场淘汰,出现了生猪养殖场数量下降,而规模变大的格局。据统计,在美国存栏量超过1000头生猪的养殖场所占的市场份额从1987年的37%上升到了1992年的47%,到1997年进一步上升到了71%。目前美国生猪养殖规模化程度很高,生猪存栏量超过2000头的养殖场占总存栏

量近80%(中国存栏量超500头的养殖户/场占总量仅12%左右)。

生猪屠宰加工业规模扩大的趋势也很明显。1986年,全美有19家屠宰厂的加工能力超过150万头,占全国屠宰量的50%,而在1997年,这一比例达到了84%。

20世纪90年代,美国的生猪产业在纵向整合方面经历了显著的变化。首先,大的生猪养殖企业和大的猪肉加工企业之间用市场合同进行交易的方式被普遍接受,替代了先前的公开市场交易。以合同的方式规定了生产者交货的数量、交货的地点和时间,价格则主要随行就市。1993年仅约10%的生猪以合同方式交易,到2001年,这一比例超过了70%。其次,大的猪肉加工企业也通过生产合同的方式获得生猪。另外,加工企业开始直接经营生猪养殖业务。比如1987年,全球最大的猪肉加工公司Smithfield Foods开始进入生猪养殖领域,目前Smithfield Foods生猪养殖部门提供了猪肉加工部门约50%的生猪需求,而全美加工企业自产生猪的比例从1994年的6.4%,增长到了2000年的24%。猪肉加工和生猪养殖产业的结合保障了加工企业高质量的原材料供应。

总结美国猪肉产业的发展过程,可以概括为如下几点:

技术发展转化为生产效率,体现出的成本优势是生猪规模养殖发展的动力。

横向整合催生规模企业在先,上下游纵向整合在后。

生产合同是大生猪养殖企业整合小养殖者以及屠宰加工整合养殖企业的主要方式。

对于养殖行业的纵向整合主要由下游的加工行业发起。市场合同以及直接经营是主要的两种方式。

3 我国生猪养殖业整合趋势分析

通过上文对猪肉产业链的分析和对美国猪肉产业的总结,可以看到生猪养殖要摆脱目前价格波动大、技术水平低的困境,产业整合是必由之路。研究国内现状和借鉴国外经验可以帮助我们分析和预测生猪养殖业未来可能的整合模式。

从产业链来看,可能的主体有3个:一是生猪养殖业内的大型养殖企业对行业进行横向整合;二是上游的农资企业(主要是饲料企业)对下游进行纵向整合;三是下游的加工企业对上游进行整合。

3.1 横向整合难度较大

首先美国的经验告诉我们,大规模养殖场兴起是技术优势转化为成本优势的结果,是市场上优胜劣汰的反映。而在我国这种规模优势体现得还不够明显。根据《全国农产品成本收益资料汇编》统计,2002年每头猪农户散养的成本是594元,大规模养殖的成本是553元,两者差别不大。再者,散养有两大优势:一是养猪作为农户的副业充分利用了农村的剩余劳动力;二是散养充分利用了农户家厨房的泔水和饭桌残留的食物喂食,饲料成本优势明显。因而在规模养殖成本上没有绝对优势的情况下,散养方式必将长期存在。现有的养殖场发展壮大攫取散养方式市场份额的难度较高。

3.2 饲料企业实力有限

饲料企业相对于现有的养殖场来说具有规模优势和资本实力,具备向养殖和加工渗透的基础。控制下游养殖产业对饲料企业来说更是销售渠道的建设。饲料行业本身正在走向集中,控制下游养殖无疑是饲料企业增强自身实力的有效手段。如新希望、正邦科技、通威股份等都纷纷向产业链的下游进行延伸。

饲料行业对于生猪养殖业的整合将会起一定作用,但是受到饲料企业实力的限制,这种作用是有限的。我国饲料行业的集中度较低,技术或资金方面的壁垒很小,饲料价格本身也随着生猪价格波动,缺乏独立性。因此在产业链上并没有明显优势地位的饲料行业难以主导下游生猪养殖业的整合。事实上目前国内几乎所有大型禽畜产品加工企业都有自主投资的饲料厂,而在西方成熟市场上工业化饲料生产商被边缘化早已成为事实。

3.3 下游加工企业实力雄厚,是生猪养殖业整合的重要力量

大型的猪肉及肉制品加工企业是整个产业链上最强的环节。加工企业联系最紧密的是消费市场,因此会最先感受到消费趋势的点滴变化,并将这种变化依次传递至原料供应与生产环节,并进而影响更上游的农资生产。另外品牌、渠道、技术不仅保证了企业稳定的盈利能力,也设置了行业壁垒,挡住新的竞争者,使现有的企业越做越强。可以预见,随着加工企业自身的规模扩大,其对上游的整合力度也会随之扩大。

但有两点需要指出,第一是深加工企业目前的利润率要高于生猪养殖企业。因而加工企业向上游延伸的动力主要来自于保证稳定、高质的原

料供应,而非资本逐利的本能。即使是全球最大的Smithfield公司,其生猪自给率也仅有50%。第二是纵向整合依赖于横向整合的结果。从美国的经验来看,当生猪养殖业已经基本实现规模经营时,加工企业再对其进行进一步整合。而在我国生猪养殖十分分散的情况下,虽然加工企业有动力新建大规模养殖场,但是这种方式整合养殖业的速度显然不如收购现有的养殖场快。

3.4 生产合同和市场合同是可行的选择

上下游行业间整合的方法是多种多样的。以加工企业为例,除了直接投资建造养殖场外,还有购买上游企业股权或资产的方式。另外从美国的经验来看,生产合同和市场合同也是有效的方式。比如通过生产合同,实力雄厚的加工企业向散养户提供猪仔、饲料、疫苗等必要的农资,再以约定的价格将养成的生猪收购。这样加工企业可以整合散养农户的产能,而不仅仅局限在大养殖场,而且生猪的产量和价格也会得到稳定。

4 结 论

在完整分析了猪肉产品产业链后,我们不难看出,具有技术、资金、品牌、渠道的猪肉产品加工企业是产业链的最强点,而生猪养殖业是产业化程度最低的环节。

总结美国猪肉产业的发展经验,再结合我国实际情况,本文认为横向整合、上下游行业对于生猪养殖的纵向整合将会同时进行。但是鉴于散养方式在我国将长期存在,横向整合的进展可能会比较缓慢。分析产业链不同环节的竞争优势后,可知下游加工企业比上游饲料企业具有更强的实力和更大的优势,因此猪肉和肉制品加工企业将在纵向整合中起较为重要的作用。另外生产合同和市场合同也是可供选择的整合手段。

生猪养殖业的整合将是一个漫长的过程。但随着整合程度的提高,相信现有养殖业的种种问题将会逐步得到改善,生猪价格的波动也会逐步得到平抑。

参考文献:

- [1] 胡凯,甘筱青,阮陆宁.我国生猪供应链的现状问题与发展趋势[J].安徽农业科学,2007,35(12):3667-3668.
- [2] 李秉龙,何秋红.中国猪肉价格短期波动及其原因分析[J].农业经济问题,2007,10(10):18-21.
- [3] 陈柳钦.产业价值链:集群效应和链式效应[J].理论探讨,2007(2):78-81.