

# 农产品供应链整合的困境与突破

纪良纲, 刘东英, 郭娜

(河北经贸大学, 河北 石家庄 050061)

**摘要:** 推进我国农产品供应链发展的当务之急是进行农产品供应链整合, 针对这个问题, 理论与实践探索都存在困境, 具体表现为理论认识与实践进展脱节, 理论不能有效指导实践, 实践中的问题找不到解决途径。引入“狭义农产品供应链”概念, 以供应链增值能力为评估标准, 构建组织整合、信息整合、资源整合的理论研究框架, 在实践中识别可整合的供应链, 推动真正具有增值能力的供应链形成, 有助于取得农产品供应链整合上的突破性进展。

**关键词:** 狭义农产品供应链; 供应链整合; 供应链增值能力; 组织整合; 信息整合; 资源整合

**中图分类号:** F713; F304

**文献标志码:** A

**文章编号:** 1009-6116(2015)01-0016-07

农产品供应链要获得增值, 也应和制造业供应链一样, 必须在三个方面做出努力, 一是建立长期、稳定的战略合作伙伴关系, 谋求交易成本的降低; 二是保证现代信息技术在供应链上无障碍使用, 将时间成本和空间成本降到最低; 三是持续提高物流作业质量, 提升产品的客户价值。这既是农产品供应链理论研究应该具有的基本认识, 也是农产品供应链整合的实践过程中相互支撑、不可偏废的三个基本点。本文将以此反观农产品供应链的理论研究与实践现状, 梳理农产品供应链整合的困境, 并努力寻求突破的途径。

## 一、农产品供应链整合的理论困境

在应用经济学领域, 好的理论研究应该能对实践起指导作用, 并能伴随实践进展不断丰富、提升。我国针对农产品供应链的研究始于1999年<sup>[1]</sup>, 之后国内学者从不同角度对农产品供应链进行了研究。经过十几年的积累、充实和完善, 在农产品供应链的内涵、运作模式、组织结构、资产分布、信息管理以及整体优化等方面形成了一系列研究成果<sup>[2-5]</sup>, 在一些相关问题上也已基本达

成共识。但是, 根据我们的实地调查发现, 在农产品供应链理论研究不断深入的同时, 其实践并未随之推进, 即理论研究止于研究, 并未真正指导实践, 理论与实践出现脱节。

(一) 对于农产品供应链的认识局限于“广义农产品供应链”

“广义农产品供应链”的概念是我们针对当前过于泛化的农产品供应链研究而提出来的, 主要是指农产品从生产领域向消费领域转移过程中, 由不同流通环节构成的首尾相接的长链, 即流通链。其只具有链的外在形式, 而缺乏供应链的核心内涵。在理论研究领域, 将流通链作为供应链研究的成果不在少数, 尽管加进来一些供应链的元素, 但是很难实现供应链增值。在研究过程中, 本文采用问卷调查和面对面访谈两种形式对河北省青县、定州市、新乐市、藁城市、栾城县、晋州市、辛集市、正定县、赵县等地的各类农产品流通主体进行了调研, 下文中的相关结论均来自对问卷数据和访谈材料的整理。在问卷调查中, 90%以上的被调查者对于农产品供应链缺乏认

收稿日期: 2014-10-16

基金项目: 国家软科学项目“农产品供应链整合及其对策研究”(2013GXSD104); 河北省社会科学基金项目“小农户接入农产品供应链的意愿与途径”(HB14GL054); 京津冀协同创新中心招标项目“小农户接入农产品供应链的制度创新”(2014ZBXM01)。

作者简介: 纪良纲(1961—), 男, 河北安平人, 河北经贸大学校长, 教授, 博士, 研究方向: 商贸流通;

刘东英(1971—), 女, 河北迁西人, 河北经贸大学商学院教授, 博士, 研究方向: 农业经济管理;

郭娜(1976—), 女, 河北辛集人, 河北经贸大学商学院副教授, 博士, 研究方向: 商贸流通。

识,有的甚至没听说过供应链,而问卷中的一些题目恰恰是直接应用了供应链及一些相关术语,才导致被调查者不知所云,随意勾画选项。进一步访谈获知,这些被调查者对农产品流通中由不同环节组建的流通链比较熟悉,即本文界定的“广义农产品供应链”,能够理解流通链在农产品从生产领域向消费领域转移过程中发挥的重要作用,大致了解流通链的结构,也基本明确自身及交易伙伴在流通链中所处的位置,由此可见,当前在我国农产品流通中,许多农产品流通主体对供应链的认识仅仅局限于“广义农产品供应链”。

### (二) 实践者接受真正意义上的农产品供应链存在困难

鉴于多数流通主体对真正意义上的农产品供应链不了解,本文在问卷调查的基础上进一步进行了深入访谈。首先向被调查者解释了真正意义上的农产品供应链是什么,具备什么特征,以及加入供应链对参与者的好处等,在此基础上,了解被调查者参与供应链的意向。结果显示,在有利益的预期之下,几乎所有被调查者都愿意成为农产品供应链的一员。但当得知建立真正的农产品供应链需要具备的条件以及作为参与者应付出的努力时,例如,和其他供应链成员共建信息系统,为建立固定的交易关系而在建设冷库、购置质量检测设备及分拣包装生产线等方面进行特定投资,为合作伙伴提供技术支持及资金援助,执行合作伙伴提供的技术标准等等,被调查者中的大多数表示不乐意接受这些条件。联系被调查者的特征发现,其主要原因在于,这些被调查者普遍受教育程度较低,缺少资本积累和资金来源,几乎没有类似的成功经验,因而更注重短期利益,而不习惯未看到收益的事先投入。

### (三) 具有增值能力的农产品供应链在实践中几乎不存在

由于当前许多农产品流通主体接受真正意义上的农产品供应链存在困难,导致现实中具有增值能力的农产品供应链几乎不存在。本文在对流通主体参与农产品供应链的意愿进行调查之后,选择了蔬菜、水果、鸡蛋、猪肉等几种有代表性的农产品,从其供应源头开始对流通过程进行追踪,发现不同流通主体间关系松散、信息不畅,不具备构成供应链的基本条件。与此同时,尽管在许多

相关研究中都对我国农产品供应链的现状、存在问题进行了分析,但通读这些文献后会发现,实际上这些文献中分析的仅是广义的农产品供应链,而不是真正意义上的农产品供应链。一方面,从农产品流通的整个过程看,虽然由于各个环节的买卖关系存在着一个个的链条,但是这些链条在组织化程度、资源配置以及信息化建设等方面不能严格满足农产品供应链的要求。另一方面,尽管有些文献中提到一些流通主体之间建立了固定的交易关系,能够共享资源和信息,具备了农产品供应链的特征,但是深入分析后会发现,这些文献仅仅是试图通过对农产品流通中的一些特定环节的分析对供应链进行描述。显然,对特定环节的分析不能代表整个链条。

### 二、农产品供应链整合的现实困境

由上文可见,农产品供应链的理论研究还没有找到与中国农产品流通实际发展阶段的有效结合点,没有找到抛开农产品流通的差异性而利用供应链管理对其效率提升作出指导的一般理论框架。这种理论与实践的脱节既是理论研究的困境,也是实践在困难中摸索的一个表现。从“广义农产品供应链”向真正具有增值能力的供应链整合,在现实中的困境主要表现在以下方面。

#### (一) 主体组织化程度较低,难以结成有效的供应链合作伙伴

组织化程度低是我国当前农产品流通主体的显著特征。农产品供应链理论,从节点的角度看,主要分析的是各主体的组织化程度,即农产品最初供应者、中间环节以及零售终端的组织化程度。农产品最初供应者主要是针对农户和专业合作社而言的,小规模生产、分散经营的农户组织化程度非常低。虽然加入专业合作社是提高农户组织化程度的有效途径,但是当前我国的农民专业合作社还处于初级阶段,一般规模较小、功能较弱,大多数属于松散型的联合,与发达国家的农民专业合作社相比,其组织化程度相对较低。农产品流通的中间环节主要涉及农产品加工企业和各类批发商。近年来,我国农产品加工的比重不断上升,农产品加工业发展较快,但相当一部分农产品加工企业规模较小、实力弱、组织化程度较低,导致其经营粗放、资源综合利用低、产品质量较差。就批发商而言,除了产地批发市场、中转地批发市场

及销地批发市场中一些规模较大、运作规范的大型批发商组织化程度较高外,大多数中小型批发商的组织化程度均较低,经营效率低下。以北京新发地为例,该市场内注册为公司的批发商和配送商不到总商户的10%(贾敬敦等,2013)<sup>[6]</sup>,其他批发市场的情况也类似。由此可见,农产品批发商的整体组织化程度仍旧处于较低的状态。在农产品零售终端,除了规模较大的超级市场和一些采取连锁经营模式的农产品专营店组织化程度相对较高外,农贸市场、早市以及定期集市中为数众多的小摊贩组织化程度都非常低。由以上分析可以看出,不同节点农产品流通主体的组织化程度存在差异。虽然一些环节存在组织化程度相对较高的节点企业,但大多数节点企业(或成员)的组织化程度较低。节点主体的组织化程度低,不仅表现为这些主体的自组织能力较差,而且表现为这些主体组织其他成员的能力以及被其他成员组织的能力均较差。

#### (二) 核心主体缺失或者作用不明显

根据供应链的内涵,在供应链的构建过程中,必然存在一个处于核心地位的企业,在组建供应链的过程中承担发起作用,在供应链组建之后其承担领导和带动作用。由于我国对广义的农产品供应链的理解更多地强调流通链的形式,因此,有些文献在分析农产品供应链的模式时,将其分为两类:一类是核心主体缺失、链条分散的供应链模式;另一类是以某一主体为主导的供应链模式。对农产品供应链核心主体作用的分析主要是针对第二类模式而言的。这一模式是围绕核心企业建立起来的,以核心企业与供应商、供应商的供应商乃至一切向前的关系,以及核心企业与分销商、分销商的分销商及一切向后的关系形成的网链结构,各个环节之间结成一致联盟(魏国辰和肖为群,2009)<sup>[7]</sup>。实践表明,当前我国农产供应链包括以加工企业为核心主体的供应链、以批发商为核心主体的供应链、以超市为核心主体的供应链及以合作社为核心主体的供应链等几种形式。但是,在这几种供应链形式中,核心主体统领、管理、协调整个供应链的作用并不明显,其核心作用并未发挥出来。

#### (三) 断链现象比较普遍

从我国目前农产品流通的过程来看,尽管近

年来出现了以“农超对接”“农餐对接”及网上交易等为代表的绕过了批发环节的新型交易模式,但是绝大多数农产品仍需要通过不同渠道汇集于批发市场,再借助批发市场中批发商的力量进入后向的各个销售环节。可见,以批发商为核心的农产品供应链仍是当前我国农产品流通的最主要形式。但是,对这种农产品供应链形式进行分析就会发现,其运作过程中存在一些问题,其中最为突出的便是以批发商为界的断链问题,这也正是许多学者对这一农产品供应链模式进行研究时普遍关注的问题。

另外,需要强调的一点是,我国农产品供应链的断链现象不仅仅存在于以批发商为核心的农产品供应链中,也不仅仅体现为以批发商为界的断链,这只是最典型的一个表现而已。当前存在的各种形式的农产品供应链,由于主体的组织化程度低、核心主体作用不明显,导致在这些供应链的任何节点上,都有可能存在交易双方的冲突,从而导致断链。因此,当前我国农产品供应链断链现象比较普遍。

#### (四) 运行成本过高,难有增值效果

农产品供应链的运行成本主要包括从供应链的起点到终点所发生的交易成本和物流成本。其中交易成本包括信息成本、谈判成本、签订和实施契约的成本,以及违约成本等。当前,我国农产品供应链运行成本高是这些具体成本因素共同作用的结果。

##### 1. 信息成本偏高

一方面,由于农产品供应链合作主体复杂多样,且发展不平衡,既有规模较大的企业,也有小作坊式的企业,还有分散的小农户,这就必然导致不同供应链节点主体获取信息、运用信息及处理信息的能力存在较大差距,从而导致交易中的信息不对称。另一方面,由于我国真正意义上的农产品供应链尚不存在,现有的广义农产品供应链中的各个节点企业难以做到将自身利益统一到整个供应链利益之下,一些节点企业(或成员)观念守旧,不与交易伙伴共享信息。由于以上两方面原因,农产品供应链各节点未建立起统一的信息平台,处于供应链核心地位的企业不能对整个供应链的信息进行协调、管理,交易信息、物流信息无法共享。在这种情况下,供应链各个节点主体

都需要各自获取所需信息,信息不完全、信息滞后、信息失真的现象经常发生,各节点的信息成本必然提高,从而整个供应链的信息成本被抬高。

## 2. 交易成本总体偏高

供应链节点企业(或成员)之间建立合作伙伴关系的前提是谈判、签约、实施契约等一系列活动,而合作关系的突然终结多因一方违约所致,因此,可以将这几种关系密切的交易成本放在一起分析。由于建立合作关系的节点企业(或成员)往往在实力上存在差异,尤其是当实力较强的一方具有资源稀缺性特征时,实力相对较弱的一方往往会希望通过与实力强大的一方建立合作关系,以获得稳定的货源或销售渠道。在这种情况下,由于一方对另一方存在依赖,处于劣势的一方通常能够接受占据优势的一方提出的交易条件,交易契约较易达成,因此,谈判成本、签订契约的成本并不高,而造成与契约相关的交易成本总体偏高的原因主要是实施契约的成本及违约成本。从实施契约的成本来看,一旦契约达成,为实施契约,交易双方必然都会产生一系列的成本支出。以“农超对接”为例,签订契约后,连锁超市不仅需要制定各类农产品交易的标准,包括农产品的规格、品相、质量等的标准,而且还要在一些检测含糖量、重金属含量及农药残留的相关检测设备等专用资产上进行投资。除此之外,为使农产品达到超市的要求,有的超市还会派专门的技术人员对合作社进行技术培训或技术指导等。与此同时,专业合作社为执行契约,必须按照超市的要求进行生产,接受技术培训和指导,从而会产生学习成本;而为创造必需的生产条件也要进行专用资产投资;等等。还需要特别指出的一点是,在农产品供应链运行过程中,签订契约的节点企业(或成员)之间也会发生冲突,或者是处于劣势的一方逐渐发展壮大,希望改变在契约关系中处于被动的状态;或者是处于优势的一方过分地实施了渠道权力,而超出了对方的接受范围。一旦冲突发生,交易双方需要进行谈判、调解。若最终双方能够继续合作,则显然增加了契约实施的成本;若最终不能达成一致,契约不能继续,则随之会产生违约成本。从违约成本来看,若契约具有较强的约束力,一旦一方违约,违约方就需要承担违约责任,例如,支付违约金对另一方进行补偿。除此之

外,由于双方合作关系的结束,农产品供应链出现断链,这就意味着双方都需要重新寻找合作伙伴,重新组建新的供应链,因此,对于双方而言,都需要重新支付搜寻、谈判、签约等一系列交易费用。若断裂的供应链是生鲜农产品供应链,处于流通状态的生鲜农产品会因供应链的断裂而延长滞留在流通领域的时间,从而腐烂、变质等问题也会随之而来,损耗增大。虽然农产品供应链违约成本相当高,但违约现象还是时有发生。

## 3. 物流成本偏高

一方面,从供应链整体来看,由于当前农产品供应链组织化程度较低,供应链各个节点企业(或成员)分别采取自营物流的形式,这就需要各节点企业(或成员)在各自的物流建设方面进行投资。相对于整个供应链各环节共建一个物流系统而言,这样不仅会因重复建设而导致资源浪费,而且农产品在从供应链的一个环节进入另一个环节时,也会因不同企业自营物流系统的频繁衔接而延长物流时间,从而增加物流成本。另一方面,从农产品供应链各个节点企业(或成员)来看,由于许多节点企业(或成员)规模较小,其自营物流的专业化程度普遍较低,这也必然导致其物流运营的低效率,从而增加物流成本。而且从农产品供应链物流包含的内容来看,在农产品运输、包装、装卸、搬运、储存、流通加工、配送的过程中,由于我国物流设施、物流技术、物流管理滞后,使得农产品损耗率相当高,物流成本居高不下。

## 三、农产品供应链整合理论困境的突破思路

### (一) 引入“狭义农产品供应链”概念

目前,对于农产品供应链的研究过于泛化。查阅中国知网知识文献总库,自2003年开始出现有关农产品供应链研究以来,仅篇名中含有“农产品供应链”词汇的文献就有900多篇,并且还在逐年增加,研究内容涉及系统建立、绩效评价、合约机制、食品安全、运行模式、核心主体等诸多方面<sup>[8-11]</sup>。但是如果仔细分析其内容,有个问题就会显现:如果用“农产品流通渠道”“农产品流通模式”或者“农产品流通组织”等词汇来替代“农产品供应链”是不是没有什么不妥呢?回答即使不是肯定的,但一定也是含糊的。这一现象说明,当前农产品供应链的研究含有部分文字游戏的意味,是用一个新的词汇来进行老问题的研

究,其包含的实际进步意义不明显。其实,农产品供应链的概念完全是套用了制造业供应链的概念。由于制造业供应链管理实践取得了令人瞩目的成就,使人们对同样作为商品的农产品生产和分销过程的优化产生了期待,希望用供应链管理的方法来实现之。但事实是,农产品流通现状过于复杂,参与主体过多且市场能力严重不平衡,鲜销和加工的过程控制完全不同,劳动生产率以及现代化水平差异也交杂其中。显然,如果在不对这些因素加以厘清的情况下做研究,我们就无法期待研究成果具有指导意义。基于这些考虑,本文认为,要在农产品供应链整合的理论研究上取得突破,首先要界定“狭义农产品供应链”的概念,有选择、有针对性、有目的地进行研究。

## (二) 界定“狭义农产品供应链”的特征

“狭义农产品供应链”除了具备外在的网链结构特征之外,还必须具有真正的增值能力,具体包括四项可识别的内在特征:较高的主体组织化程度、具有能够发挥主导作用的核心主体、完善的信息网络和高效的资源配置。

### 1. 较高的主体组织化程度

“狭义农产品供应链”具有稳定性,这种稳定性主要来自于供应链各个成员的相互协调与合作,这就需要较高的主体组织化程度来保证。只有组织化了的主体才能具有与他人长期合作的动机与能力,形成并维护合作信誉。

### 2. 具有能够发挥主导作用的核心主体

由于供应链的成员是各自独立的利益主体,在追逐各自利益的过程中难免会与交易伙伴存在冲突,从而导致供应链成员的不确定性,影响农产品供应链的稳定性。解决这一问题的关键在于供应链的核心企业必须发挥应有的主导作用,通过协调各个成员之间的关系,使整个供应链上所有成员达成一致,形成稳固的利益联盟。

### 3. 完善的信息网络

“狭义农产品供应链”应建立在发达的信息系统之上,具有完善的信息网络。在整个农产品供应链中信息传递应畅通无阻,各个供应链成员可借助于各种信息传递方式实现链内信息和链外信息的共享。

### 4. 高效的资源配置

“狭义农产品供应链”实现了资源的优化配

置,这种优化配置既包括物流资源、人力资源、信息资源、实物资产、技术资源、品牌资源及信誉资源等供应链内部资源的优化配置,又包括供应商资源、客户资源、服务资源等供应链外部资源的优化配置,还包括供应链内部资源与外部资源的高效衔接和有机融合。

## (三) 确立农产品供应链整合研究的一般框架

在引入“狭义农产品供应链”概念之后,可以把农产品供应链整合研究的目的定位于如何获得供应链增值。正如本文开篇所述,农产品供应链要获得增值需要在三个方面做出努力,与此相对应,理论研究上可以通过组织整合、信息整合和资源整合三部分完成。组织整合回答谁和谁结成供应链合作伙伴的问题。做供应链不是做公益,为了实现供应链增值,每个成员均需要具备一些能力,并用这些必备能力对参与农产品流通的所有主体进行筛选,得到“狭义农产品供应链”主体集,这些主体将有可能结成供应链合作伙伴。信息整合回答什么信息需要整合、整合需要什么技术,以及如何实现技术的无障碍使用和信息的顺畅流动等问题。首先是对信息集的确定,然后是对链内信息和链外信息的划分,最后确定技术性整合的关键步骤。资源整合重点回答供应链资源的协调与集约使用问题,特别是物流资源的合理分布和集约使用问题。这三部分研究站在农产品种类之外,忽略农产品鲜销与加工的区别,只回答谁和谁有条件结成供应链合作伙伴,以什么样的方式在链上使用信息技术,如何对物流设施设备进行投资等问题。因为这些具有一般性的答案回答的是根本问题,所以可以作为农产品供应链整合研究的一般理论框架。

## 四、农产品供应链整合现实困境的突破方向

结合我国当前农产品供应链的发展现状及对“狭义农产品供应链”特征的分析,要将“广义农产品供应链”整合成“狭义农产品供应链”,应首先从改造现有的农产品供应链入手,通过组织整合、信息整合、资源整合,使以加工企业为核心主体的农产品供应链、以批发商为核心主体的农产品供应链、以超市为核心主体的农产品供应链、以合作社为核心主体的农产品供应链等几种主要供应链模式发展成为真正能获得增值的农产品供应

链,以减少农产品的损耗,提升农产品流通效率。除此之外,还要积极构建一些具有发展前景的新型模式。目前,可将以下几种供应链模式作为突破方向。

#### (一) 向以第三方物流企业为核心主体的农产品供应链方向整合

建立基于第三方物流企业的农产品供应链,将以往由各个供应链成员各自承担的物流活动全部以合同方式委托给第三方物流企业,这些供应链成员不需要再配备与物流相关的各种设施,可将全部的人力、物力、财力投入核心业务中,从而增强自身实力。同时,由第三方物流企业统一负责整个供应链的物流,可借助其专业从事物流活动的技术、管理优势,对物流过程进行实时监督和控制,实现整个供应链物流成本的降低、物流时间的缩短和物流效率的提高。另外,能够成为供应链核心主体的第三方物流企业通常拥有高标准的信息平台,借助于该信息平台,第三方物流企业可及时整合供应链各节点企业的信息资源,并使这些信息资源在整个供应链中实现共享,最终降低整个供应链的运作成本。

#### (二) 向以企业化批发市场为核心主体的农产品供应链方向整合

企业化运作的农产品批发市场不同于传统的农产品批发市场,传统的农产品批发市场只是一个交易场所,不进入农产品供应链,而企业化运作的农产品批发市场则成为一些农产品供应链的成员组织。企业化运作的农产品批发市场是按照现代企业制度“产权明晰、责权明确、政企分开、管理科学”的原则,对批发市场进行股份制改造,使其成为自主经营、自负盈亏、自我约束、自我发展的产权组织(黎东升等,2003)<sup>[12]</sup>。目前,我国一些大型的农产品批发市场都采取企业化运作的方式。企业化运作的农产品批发市场在信息网络建设、农产品储藏及保鲜设备配置、农产品质量检测等方面明显优于传统的农产品批发市场,这些优势不仅可以为农产品供应链顺畅运行提供保障,而且也使其具备了成为供应链核心主体的条件。具体而言,第一,企业化运作的农产品批发市场一般都建立了高效的信息管理平台,配备了专业人员进行信息搜集和整理,并在信息管理平台上及时发布农产品供应信息、需求信息及价格信息,为

农产品供应链上各个成员提供了交易的参考和依据。第二,企业化运作的农产品批发市场通过建立冷库、购置冷藏车及其他物流设施,可减少供应链上生鲜农产品在物流过程中的损耗。第三,企业化运作的农产品批发市场都设有农产品检验、检测中心,配备了专业检测人员和各种检测设备,通过对农药化肥残留、重金属残留进行严格检测,对供应链上农产品的质量进行把关。

#### (三) 向垂直一体化方式的农产品供应链方向整合

狭义的农产品供应链具有纵向一体化的特征,具体表现为组织内部交易和企业内部交易两种形式。其中,组织内部交易是指在整个供应链条中,从供应源头到销售终端,供应链成员之间通过协议或合同的形式建立合作关系;企业内部交易则是指将整个农产品供应链的运作纳入到一个企业内,使之成为企业内部的经营管理活动。目前,大多数农产品供应链属于组织内部交易形式,垂直一体化方式的农产品供应链则属于企业内部交易形式。垂直一体化方式的农产品供应链可以通过两种途径实现,一种途径是,将农业生产同农用生产资料的生产和供应,以及农产品加工、销售过程的若干环节纳入到一个统一的经营体内,融为一个企业,在该企业内实行统一会计核算、统一经营(江波和吴秀敏,2008)<sup>[13]</sup>,即由供应链条上各个环节的成员共同组建一个企业。另一种途径是,供应链上某一节点企业通过前向及后向的业务延伸,将供应链上其他节点的业务内容纳入到自己的企业领域,统一经营。比如,一些农产品加工企业自己建立农场或直属生产基地,同时在销售市场建立自己的专营店,实行垂直一体化经营;经营生鲜农产品的大型连锁超市通过建立直属生产基地实行垂直一体化经营;等等。由于在第一种途径中,供应链中不同环节的成员之间关系较难协调,共同组建一个企业难度较大,因此,垂直一体化方式的农产品供应链通过第二种方式构建更易实现。

#### 参考文献:

- [1] 王圣广,马士华. 供应链的拓展应用研究[J]. 南开管理评论,1999(6): 69-72.
- [2] 庄晋财,黄群峰. 供应链视角下我国农产品流通

体系建设的政策导向与实现模式[J]. 农业经济问题, 2009(6): 98-103.

[3] 刘瑞涵. 供应链整合运作模式探析——以农产品供应链为例[J]. 市场营销导刊, 2009(5): 19-23.

[4] 于亦文, 赵召华. 农产品供应链风险形成机理研究[J]. 物流科技, 2011(2): 95-97.

[5] 汪普庆, 周德翼, 吕志轩. 农产品供应链的组织模式与食品安全[J]. 农业经济问题, 2009(3): 8-12.

[6] 贾敬敦, 张冬科, 孔令羽, 等. 中国农产品流通产业发展报告(2013) [M]. 北京: 社会科学文献出版社, 2013: 281.

[7] 魏国辰, 肖为群. 基于供应链管理的农产品流通模式研究[M]. 北京: 中国物资出版社, 2009: 88-89.

[8] 陈小静. 基于优质农产品供应链的我国农产品

流通体系研究[J]. 农业经济, 2010(7): 81-82.

[9] 魏毕琴. 论超市的生鲜农产品供应链上主体共生关系[J]. 消费经济, 2011(2): 57-60.

[10] 胡莲. 基于质量安全的农产品供应链管理及其信息平台研究[D]. 上海: 同济大学, 2008.

[11] 张焕勇, 浦徐进. 基于渠道权力的生鲜农产品供应链流通模式构建[J]. 商业研究, 2013(12): 178-183.

[12] 黎东升, 刘大集, 祁春节. 改革以来我国农产品批发市场发展的现状与对策研究[J]. 湖北农学院学报, 2003(12): 448-452.

[13] 江波, 吴秀敏. 农产品供应链垂直协作方式的选择——基于资产专用性维度的分析[J]. 农村经济, 2008(3): 42-44.

## Difficulty and Breakthrough of Agricultural Supply Chain Integration

Ji Lianggang, LIU Dongying & GUO Na

(Hebei University of Economics and Business, Shijiazhuang, Hebei 050061, China)

**Abstract:** To promote the development of supply chain of agricultural products in China, it is imperative to integrate the supply chain of agricultural products. As to this issue, there is difficulty in both theoretical study and practical exploration, which specifically shows as follows: theoretical knowledge and practical progress disjoint, theory cannot guide the practice effectively, and the problems in practice fail to find the solutions. This paper introduces the concept of “supply chain of agricultural products” in the narrow sense. With the value-added capability of supply chain as evaluation standard, it constructs a theoretical research framework of organization integration, information integration and resource integration in order to identify the supply chain that can be integrated in practice and promote the formation of real value-added supply chain, which can be of help to achieve a breakthrough in supply chain integration of agricultural products.

**Key Words** “supply chain of agricultural products” in the narrow sense; supply chain integration; value-added capability of supply chain; organization integration; information integration; resource integration

(本文责编 邓 艳)