

农畜产品经营专业化发展研究*

——以甘肃省庆阳市下庄羊肉专业村为例

李朝阳

(陇东学院 历史系, 甘肃 庆阳 745000)

摘要 农畜产品经营专业化发展是目前我国农村经济发展的重要方向。甘肃省庆阳市下庄羊肉经营专业村的发展颇具特色,其专业化经营是以销售为龙头,以屠宰加工队伍为主体,连带肉羊养殖、副产品回收加工和利用等环节,形成了以定向交易为纽带,具有合理分工和协作关系的专业化产业组织系统。其生产组织特点显示,农畜产品经营专业化发展具有以销售为龙头、专业队伍建设为基础、技术和经营创新为动力、产业分工为关键、区域化交易网络为纽带的发展机制。在发展中具有明显的技术、成本、市场和组织优势,有利于推动农民创业和区域经济发展。其发展方向体现出专业化发展中需要发挥地缘优势、区域特色优势和推进市场化开发的重要思路。

关键词 农畜产品;专业村;生产专业化

中图分类号:F307.5 **文献标识码:**A **文章编号:**1008-3456(2011)02-0064-06

我国农村经济发展中的重大问题是农村非农产业的发展 and 农村剩余劳动力非农化转移,而大力发展农畜产品加工和经销,走农畜产品经营专业化发展道路是实现这一目标的重要途径。甘肃省庆阳市下庄村在继承传统羊肉加工技术的基础上,以市场为导向,经过创新发展,建立起了一个羊肉经营专业村,打造出了名扬全市、影响周边的“下庄羊肉”响亮品牌,带动形成了一个庞大的羊肉经营产业链,吸纳了农村大量劳动力就业,增加了农民收入,创造了独具特色的农民自主创业发展模式。本文以下庄羊肉专业村为例,旨在为如何发展农村经济、如何为农民增收予以启示。

一、下庄羊肉专业村的生产组织特点

根据下庄村委会提供的数据,下庄村位于庆阳市区西北方向 3 km 处,管辖 13 个自然村,有农户 960 户,人口 4 300 多人,地形塬、沟兼有,耕地较少,共计 473.33 hm²,人均仅 0.11 hm²,低于庆阳市人均 0.13 hm² 的标准,但荒山荒坡面积较大,达到 800 hm²。受这样的地理环境的影响,养羊业成为

该村的特色产业,曾经牧羊存栏量 2 万只,现有羊存栏量 5 000 多只。在此基础上下庄村积极发展活羊交易和羊肉加工输出,供应庆阳市场并远销省内外,目前全村有 400 多个家庭从事羊产业,占到总户数的 40%,带动兼业从业人员 1 000 多人,形成了以羊肉的加工输出为主,包含肉羊养殖、活羊交易、羊屠宰、羊肉餐馆经营及副产品利用的产业链,使下庄村成为名副其实的羊肉经营专业村。全村年屠宰和输出活羊总量在 15 万只左右,占庆阳市羊出栏量的 20%,加工销售羊肉 600 万 kg,创造销售收入近 2 亿元,增加了农民收入。2008 年农民人均纯收入为 2 900 元,比所属彭原乡平均水平高出 400 元。

下庄羊肉专业村是以羊肉餐馆、贩运大户和本地市场零售为销售龙头,以活羊贩卖、临时喂养和屠宰送肉的专业户为主体,连带羊杂肉摊、副产品回收加工交易、肉羊养殖等生产的发展,形成具有一定分工和协作关系的专业化产业组织系统,如图 1 所示。其产业组织具有下列特点。

1. 以屠宰加工专业户为主体

下庄在发展中形成了 300 多个活羊贩卖、临时喂养和屠宰加工的专业经营户。专业从业人员 300

收稿日期:2010-01-01

* 陇东学院科研项目“陇东区域地理研究与人文地理教学创新”(XYSK0713)。

作者简介:李朝阳(1971-),男,讲师;研究方向:区域经济和地理。E-mail:5047979246@163.com

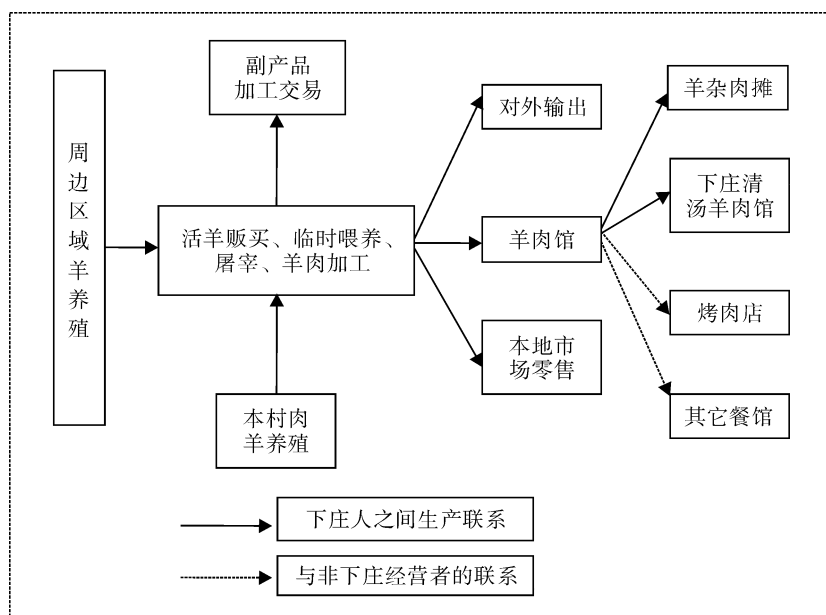


图1 下庄羊肉专业村产业链示意图

多人,带动兼业从业人员达1 000多人,形成了强大的羊肉加工输出能力,成为整个羊产业发展的重要支撑。他们经营灵活,采用边买入活羊,临时喂养储备,边根据市场需求加工配送,对调节羊肉的市场供求平衡起到了重要作用。下庄村羊肉加工输出能力占市区羊肉供应量的70%,保证了市区羊肉的稳定供应,也支持了羊肉对外输出的发展。屠宰户的经营处于产业组织的中心环节,前向联系三大销售龙头,后向带动周边和本村羊养殖业发展,侧向连接了副产品的加工利用,推动了产业的一体化发展。

2. 以多样化的经营开拓销售市场

下庄人利用城市近郊的优越区位条件,为羊产业的发展打开了3条重要的市场销售渠道,年销售羊肉达600万kg。一是在全市范围内成功地开办了50多家“下庄羊肉馆”,打造出了深受消费者信赖的“下庄羊肉”知名品牌,为羊肉产业发展打开了一条稳定的市场销路,年销售羊肉约300万kg,占市区羊肉总需求的30%;二是发展市区生羊肉零售。下庄在市内市场从事生羊肉零售的业主有20多人,年销售羊肉200万kg,占市区羊肉总销量的20%;三是发展羊肉对外输出。以下庄为基地,年对外批发输出羊肉100万kg左右。从而,为羊肉产业开拓了广阔的销售市场,成为带动下庄羊产业专业化发展的龙头。

3. 建立了以定向配送为主的交易网络

从下庄羊肉产业的交易关系来说,屠宰加工户

与羊肉销售业主之间大多建立相对稳定的交易关系。羊肉的交易以定向配送为主,而且因为下庄村羊肉经营的专业化,大部分交易在下庄村内部完成,增加了交易的稳定性,降低了经营风险。同时兼有其它交易方式,主要是以固定配送为主,随机交易为辅,以本地销售为主,对外输出为辅,以村内合作交易为主,外部交易为辅,加工与销售紧密结合,提高了经营的稳定性与灵活性。

4. 发展形成了完整的产业链

在羊肉的加工和销售两大环节的相互推动下,带动了产业队伍的不断壮大和产业链的发展完善。羊肉的输出带动了本村和周边羊养殖业的发展,保证了活羊供应,同时带动了副产品加工和交易发展,如羊杂肉的经营、辅料回收等。形成了覆盖养殖、活羊交易、屠宰加工、销售、餐饮经营,羊肉厨师培训等环节的完整产业链,提高了资源利用率,增强了产业发展效益。

二、农畜产品经营专业化的发展关键

根据下庄羊肉专业村的发展分析,可以了解农畜产品经营专业化发展的关键。

1. 销售是专业化发展的龙头

产品销售环节是实现产业效益的决定性环节,农畜产品的销售同样是拉动农业专业化发展的龙

头。下庄人以羊肉的销售为突破口发展羊产业,积极开展市场经营,为羊肉产业发展打开了三条销售主渠道,形成了稳定的市场销售发展能力,开拓了羊肉产业发展的市场空间,培育了产业发展的龙头,带动了整个产业的发展壮大。

2. 专业队伍是发展的基础

人才队伍是支撑产业专业化发展的支柱。他们的专业技术水平决定了产品质量,他们的数量影响着专业化发展规模。下庄人在羊肉产业发展中培育出了一支羊肉加工和营销的专业化队伍,从事活羊交易、屠宰和羊肉加工的专业人员达到 300 多人,在全市从事羊肉餐馆经营的业主 50 多人,对外羊肉输出经纪人 10 多人,市场生肉零售业主 20 多人,羊杂肉经营摊主 10 多人。他们分布于活羊交易、屠宰、羊肉加工、烹制、销售等环节,他们都具有不同生产环节的专业技术和经营知识,成为羊肉产业专业化发展的重要基础。

3. 产业分工是专业化发展的关键

生产过程的分工发展程度是产业发展水平高低

的重要标志,分工发展利于提高生产的专业化水平,提升产品质量,提高劳动生产率^[1]。下庄羊肉产业内部形成了明确的分工,生产过程分化为活羊养殖、羊肉供应、羊肉销售、副产品回收利用四大环节。每一环节又进一步分化,销售分化出羊肉餐馆、对外批发、本地零售 3 条主渠道。羊肉供应分为贩买、临时喂养、屠宰、送肉等环节,并在家庭内部形成了特定的劳动分工关系。

一般活羊贩买、送肉主要由供肉业主本人完成,屠宰由其家庭成员辅助完成,临时喂养由其家庭其他成员承担。

活羊来源主要有村外贩买和本村养殖两种形式。副产品的回收利用可以分羊皮收购、羊蹄回收加工、羊杂肉加工等环节。通过产业分化和产业链延伸,提高了各环节的加工工艺技术和生产效率。同时,各生产环节之间形成了合理的分工协作关系,提高了产业的专业化发展水平。其分工关系如图 2 所示。

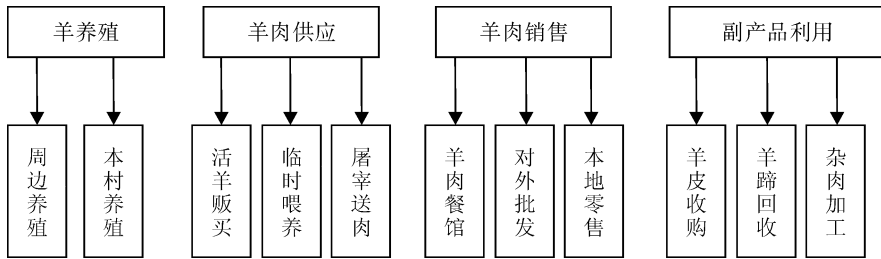


图 2 下庄羊肉专业村产业分工示意图

4. 技术和经营理念的创新是发展的动力

现代产业的发展离不开技术和经营理念的创新,这是提高产品质量和效益的动力源泉。在下庄羊肉产业发展中,下庄清汤羊肉烹饪技术和经营理念的创新发挥了重要推动作用。下庄人在继承本地传统清汤羊肉制作技艺的基础上,一批致富带头人创新性地发展了羊肉餐馆经营。首批经营者在改革开放后就开始了羊肉餐馆的经营,他们的发展可分为 4 个阶段:1982—1990 年为传统工艺的继承阶段,在继承传统烹饪工艺的基础上开创性地进行市场经营;1991—1999 年为技术的创新发展阶段,经营者在羊肉的选料、调料配方、烹制技术等方面都进行了改进;2000 年以后为羊肉餐馆经营成熟阶段,紧跟市场需求变化,在清汤羊肉的基础上开发了清

炖羊肉、烩羊肉、羊肉加工面、爆炒羊肉、羊刀炖、凉拌羊头、凉拌羊肚、羊血汤等羊肉食品,使羊肉食品向多样化发展。经过长期的钻研和探索,发展形成了以特色“清汤羊肉”为主,并辅以多样化的羊肉食品的餐饮经营特点。同时,在屠宰加工技术上也不断改进,使肉羊的选择更合理,羊肉质量更可靠,分选更科学,产品更多样,市场适应能力更强,增强了产业对外竞争力。

5. 合理的交易网络是专业化发展的保障

产业分工的结果使交易关系复杂化,合理的交易网络的建立可以节省交易成本,增加产业发展的稳定性。下庄村在羊肉加工经营专业化的发展中,形成了以地缘和亲缘关系为纽带的交易网络,交易主要在本村组或本家族成员之间进行,成为产业顺

利发展的保障。通过对西峰市下庄羊肉馆的调查发现,在他们供肉的人员中,70%是他们的同族人员,其中具有较近亲缘关系的占50%,下庄同村人占80%,还有10%的合作者和他们有亲戚关系,其他合作者仅占10%。

三、农畜产品经营专业化的发展优势

下庄村羊肉经营专业化的发展形成了农产品经营集群,产生了明显的集群效应^[2],体现出了农业专业化经营的发展优势。

1. 生产技术优势

集群内部由于大量同类生产活动的集中创造了技术创新机制。主要在于同类生产活动集中分布有利于专业知识的积累,创造了良好的技术交流环境,促进了技术创新的快速传播,同时,也由于竞争压力促使技术创新步伐加快,这些共同决定了集群内专业技术发展的优势^[3]。下庄村专业化发展中,羊肉熟食的烹制技术和生肉加工技术都具备了明显的优势,下庄人加工的生肉具有肥瘦老嫩适宜,分选科学,健康卫生的特点,下庄人掌握了独特的清汤羊肉制作技术,制作出的“汤鲜肉嫩、肥而不腻、香气四溢”的美味清汤羊肉无与伦比,这都成为推动产业发展的核心竞争力。

2. 生产成本优势

农业产业集群中由于不同生产环节的生产者数量众多,中间供应商增多,使总体供货价格下降。下庄村羊肉产业的专业化发展中由于以下原因形成了生产成本优势:一是从事羊产业经营的业主多,生产竞争的结果使生产流程更加科学,使生产成本下降;二是70%的交易都是在下庄村内部完成,降低了支付频率和交易的监督约束成本;三是下庄羊肉加工都是分散生产,投资小,决定了生产成本低;四是许多人员属半农半副兼业生产,并带动家庭成员的非正式从业,降低了劳动力成本。这些都决定了生产的成本优势。

3. 品牌和市场占有优势

农畜产品的地域专业化发展中,由于技术的创新,生产规模扩大,使产品市场占有率提高,对外影响力增强,最终形成地方专业品牌,这种品牌又会推动专业化生产的进一步发展。随着下庄人羊肉生产

能力的扩大,羊肉加工输出品牌远近闻名,外地客商认准了下庄羊肉,认可下庄人的羊肉交易及加工能力,认可产品质量和经营信誉。在羊肉餐馆的经营方面,下庄羊肉馆发展形成了覆盖庆阳各地,辐射周边地区的分布格局,经营占庆阳市区羊肉餐馆经营规模的60%,受到消费者的普遍认可。通过庆阳市民对“下庄羊肉”品牌的信赖度调查结果显示:对清汤羊肉消费中一定选择下庄羊肉馆的占71%,采用临近原则选择的占17%,会选择非下庄羊肉馆的占12%,这一调查结果说明“下庄羊肉”品牌已经形成了较高的区域信赖度。可见,“下庄羊肉”品牌已经成为下庄羊肉产业发展的生命线。

4. 组织关系优势

农产品的专业化经营是分散农户在具体地域上以某种产业为载体组织化发展的过程,既利于农户自主生产经营,保持市场竞争活力,又利于通过组织联合提高对外竞争力。下庄羊肉的经营者既是许多独立自主的经营主体,又以羊产业为载体,以地缘关系为纽带,在“下庄羊肉”品牌形象的凝聚下结成了一体化的产业组织,因而,具有产业组织优势。特别是羊肉的屠宰加工者半农半副,可进可退,以分散生产为主,经营的灵活性大,同时,经营者数量多,利于组织调动形成较强的羊肉加工输出能力。

四、农畜产品经营专业化发展的思路

从下庄羊肉专业化发展的经验分析,可以得出农畜产品专业化经营的以下思路。

1. 充分发挥地缘优势

下庄村位于庆阳市区东北部,距离市区3 km,地形塬、沟兼有,这为羊肉加工专业化村发展提供了优越的区位条件。从方位上说,它处于庆阳畜牧比重较大的北部山区通往市区的交通路口,而且山地广阔,饲草丰富,成为畜产品供应城区的理想中转站,同时,具有利用中心区位发展畜产品对外输出的优越条件。下庄人正是充分利用了这一优越的地缘条件,经过长期的探索实践培育了该村的特色优势产业。

2. 立足区域特色

下庄村羊肉加工输出专业化的发展以庆阳市及下庄村经济和文化特点为基础。首先,庆阳市总体

养殖规模较大,特别是北部山区较大规模的羊养殖成为下庄羊肉专业化发展的基地。2006年庆阳市羊饲养量为229万只,出栏86.27万只^[4],为下庄羊肉专业化发展提供了充足的活羊资源。其次,下庄村本身具有浓厚的牧业文化传统。下庄村耕地面积小,荒山荒坡面积大,天然条件适宜放牧,长期以来产业结构中牧业比重大。目前受退耕还林政策影响,养殖规模减小,但养殖户比重仍达60%左右。受历史传统和生产习惯的影响,村民都具有养羊、屠宰和羊肉加工等方面的生产习惯与经验,具备了专业技术交流和发展环境。而且,以血缘、地缘和亲缘关系为纽带的技术传播,保证了生产技艺的完整传承和迭代发展,促进了技术的创新,避免了传统技艺因盲目扩散而退化。下庄村正是利用了这一区域特色推动了产业的专业化发展。

3. 重视产业市场化开发

生产只有适应市场才能发挥应有的效益,下庄羊肉发展的关键在于抓住了市场。改革开放后,下庄的致富带头人努力开拓羊肉销售市场,前往西安、兰州、银川、郑州、福州,乌鲁木齐等大城市寻求羊肉销售市场,以稳定可靠的产品质量和诚信经营与这些城市的客商建立了长期合作关系。在羊产业的市场化经营中,下庄清汤羊肉餐馆的经营发展起到了重要作用,在羊肉餐馆的市场化经营中发展了下庄人的羊肉烹制技术,提高了市场经营能力,确立了“下庄羊肉”的市场地位,推动了羊肉产业市场化的全面发展。

4. 提高组织化水平,增强发展能力

专业村在发展的早期阶段,一般都具有自发发展特点,但最终都应走组织化、企业化经营道路。下庄羊肉村目前组织化程度较低,技术传递以亲缘关系为纽带,主要形式是师傅带徒弟,缺乏培训机构,导致技术创新发展不足,传统技术优势没有得到应有的发挥。内部没有形成行业协会等组织管理机构,缺乏行业标准和行业发展的监管,没有形成合作发展组织,投资发展能力不足,生产技术设备落后,没有形成企业化的生产管理方式。清汤羊肉餐饮业仅处在地方特色食品的发展阶段,还存在品种单一,以肉食为主,油脂含量较高等问题,与现代人的健康饮食观念有差距,今后发展应引入现代经营发展理念,推行企业化经营管理,向全国连锁经营饭店企业方向发展^[5]。

5. 增强品牌意识,扩大经营规模

类似于下庄的地方特色农产品经营都普遍存在特色强,但发展规模小,品牌影响力小和经济效益低的问题。下庄人经过继承和创新形成了美味的“下庄清汤羊肉”烹制技术,它包含着传统的羊肉制作秘方和科学的加工工艺,具有一定的技术含量和市场开发价值,是区域发展中的宝贵资源。但品牌的利用已经有泛滥之势,品牌监管和保护问题已经非常紧迫。首先应进行品牌注册和保护,制定规范的品牌使用办法和质量管理标准,通过规范管理提高品牌信誉和影响力。其次,为了使这一特色产业不断发展壮大,就应该开拓更大的外部市场,不断扩大经营规模,把下庄羊肉店铺开到全国各地,使它由“地方名吃”发展为“全国名吃”。为此,应采取“对内合作,对外竞争”的策略,需要下庄羊肉产业的带头人树立远大理想,建立辐射全市的技术培训基地,加强技术人才的培养,满足羊肉加工大规模发展的需要。使庆阳羊肉产业由专业村向专业市方向发展,使下庄村带动庆阳市发展成为全国重要的肉羊养殖业基地、羊肉加工输出基地和羊肉饭店连锁经营企业总部。

6. 重视农产品的加工经销与生产基地的一体化发展

农畜产品的专业化经营实际上是农业产业化发展的龙头,与相应农产品的生产相辅相成,只有和基地之间建立合理的利益关联关系,形成一体化发展机制,带动农业生产的发展,才能支撑加工和经营走向规模化^[6]。下庄羊肉专业化还未与全市养殖业基地之间建立利益关联机制,在带动区域养殖业发展方面还没有发挥应有的作用。庆阳市应以羊肉专业村发展为动力,利用大面积荒山荒坡和秸秆资源,紧抓当前舍饲养殖的发展机遇,积极发展肉羊养殖,在养殖户与加工户及经销商之间建立合理的利益联结机制,推动畜牧养殖业、羊肉加工输出及餐饮业的一体化发展,才能使羊肉经营发挥更大的效益。

参 考 文 献

- [1] 赵明亮. 新疆羊肉产业链模式实证分析[J]. 管理观察, 2009(12): 236-239.
- [2] 黄海平, 龚新蜀, 黄宝连. 基于专业化分工的农业产业集群竞争优势研究[J]. 农业经济问题, 2010(4): 64-69.
- [3] 李小建. 经济地理学[M]. 北京: 高等教育出版社, 2006: 223.

- [4] 庆阳年鉴编纂委员会. 庆阳年鉴[M]. 北京:中国统计出版社, 2007.
- [5] 阮涛. 新疆地区民族餐饮连锁经营发展对策研究[J]. 全国商情, 2009(4):6-7.
- [6] 李朝阳. 西部特色农业产业化发展研究[J]. 西北农林科技大学学报:社会科学版, 2010(4):37-41.

A Research on Professional Management of Livestock Products

——In Case of the Mutton Village of Xiazhuang, Qingyang, Gansu Provice

LI Zhao-yang

(History Department, Long Dong University, Qingyang, Gansu, 745000)

Abstract The professional management of livestock products is just the major strategy of rural economic development. The development of special mutton village of Xiazhuang, Qing -yang, Gansu Province is a unique case, which takes sale as a leader, the slaughtering and processing team as the main joining, mutton sheep breeding, by-products recovery processing and reusing as the implementation. It has formed a specialized industrial organization system with a link of directional trading relationship and a rational division and collaboration of labor. The organizational characteristics of its production reveals that the professional development of livestock products is equipped with the sales as the leading role, professional team establishment as the basis, technology and business innovation as the driving force, division of labor as the key, and regional trading network as the link to the development of mechanisms. Its development has obvious advantages in technology, cost, market and organization, which is conducive to facilitate the farmers' entrepreneurship and regional economic development. Its direction of development reflects the important roles of geographic and regional characteristic advantages as well as advancing market development in the professional development of livestock products.

Key words livestock products; the professional village; production specialization

(责任编辑:侯之学)