

我国浓缩苹果汁产业的发展逻辑及其未来趋势

姬 超

(许昌学院 中原农村发展研究中心,中原经济区“三化”协调发展河南省协同创新中心,河南 许昌 461000)

摘 要:浓缩苹果汁产业是我国在国际市场上较具竞争力的产业,对农民增收和农村经济稳定发挥重要作用。着眼于全产业链的视角,以组成产业链的每个环节:企业和单个行为人为基本单位构建产业的发展逻辑。市场主体根据市场环境的变化尝试通过一体化消除交易中机会主义的交易成本,但不恰当的政策干预经常阻碍这一进程,结果造成优质的浓缩苹果汁原料匮乏,果农与果汁生产商均没有动力改变这一局面。浓缩苹果汁产业的未来有赖于进一步消除政策性障碍,发挥市场主体的能动性和主动性功能。

关键词:浓缩苹果汁;全产业链;市场主体;政策干预

中图分类号:F 26 **文献标识码:**A **文章编号:**1001-0009(2015)12-0166-04

1 我国浓缩苹果汁产业发展现状

苹果可以用于鲜食也可以用于加工,其中加工产品主要包括浓缩苹果汁、苹果醋、苹果酒等。我国是世界苹果第一生产大国,但专门适用于加工的苹果品种很少,不到 10%,主要用于生产浓缩苹果汁。由于我国苹果产地主要分布于陕西、甘肃、河南等中西部欠发达地区,当地许多农民依靠种植苹果增加收入,因此苹果产业的发展关系到当地经济发展水平的提高,进而影响我国的地区差距格局。浓缩苹果汁产业的发展有效促进了苹果的深加工,大幅延伸了苹果产业链条,从而对果农收入水平的提高起到了重要作用。此外,由于我国浓缩苹果汁主要用于出口,该行业对当地赚取出口外汇、吸引国外投资也就具有重要作用,因此着力提高我国浓缩苹果汁行业的成熟度也就具有了特别的现实意义和战略价值。

由于原料和劳动力成本优势,像其它初级加工产品一样,我国浓缩苹果汁迅速占据世界主要市场,竞争优势十分明显。自 21 世纪以来,我国浓缩苹果汁产量年均增速迅猛,2003—2004 年达到 54 万 t,2004—2005 年再次增加 20 万 t,2007—2008 年我国浓缩苹果汁产量已创下 105 万 t 的历史记录,加工苹果约 800 万 t,相当于全国苹果总产量的 1/3,收购范围涵盖 700 万农户,惠及农村人口 3 000 多万人,对于我国果农收入水平的提高

和山区经济的发展发挥了重要作用。由于市场需求旺盛,我国果汁企业不断引进新的生产线,加工能力持续膨胀。然而好景不长,浓缩苹果汁很快成为我国在国际市场上遭遇反倾销诉讼的又一贸易品,面对绿色贸易壁垒和地方保护主义,我国浓缩苹果汁企业经营状况迅速恶化。恶劣的市场环境导致行业内部大打价格战,给整体的果汁行业带来巨大损失,也造成大量苹果滞销,降低果农收入水平的同时也伤害了果农的积极性,给未来的浓缩苹果汁产业蒙上一层阴影。

2 浓缩苹果汁相关研究评述

2.1 浓缩苹果汁产业的基础性认识

总结归纳当前我国理论界对浓缩苹果汁产业的研究,认为原料优势和劳动力成本因素导致了我国在国际浓缩苹果汁市场上的竞争优势,结果使我国成为世界浓缩苹果汁的主要供应国。需求因素、成本因素和国际产业转移等因素表明我国在浓缩苹果汁行业大有可为,然而行业内部的一些不利因素也时刻困扰着我们。由于浓缩苹果汁企业对企业内部运营的重视程度不够,导致企业运行效率低下,成本高涨,因而只能依靠规模化扩张以及使用低酸苹果、残次苹果和高农药含量苹果作为加工原料,以次充好,达到降低成本的目的。这就严重制约了我国浓缩苹果汁的品质提升,出口价格进一步降低,出口成本进一步上升,产品国际竞争力不断下滑,产业逐渐萎缩^[1]。

2.2 浓缩苹果汁产业的国际竞争力评价

由于我国的浓缩苹果汁主要用于出口,作为鲜食果销售的比重不到 10%,因此关于我国浓缩苹果汁产业的国际竞争力方面的研究相对较多。该方面研究的主要

作者简介:姬超(1987-),男,河南新乡人,博士,副教授,研究方向为三农问题。E-mail:jichaojx@163.com.

基金项目:2012 年度教育部社科规划青年资助项目(12YJCZH145)。

收稿日期:2015-03-18

特点是运用国际贸易理论和产业竞争理论针对浓缩苹果汁进行应用分析。最具代表性的是成喜玲^[2]的研究,将我国浓缩苹果汁的发展历程归纳为3个阶段:探索阶段(1982—1992年)、成长阶段(1992—2002年)、成熟阶段(2003—2007年)。在此基础上根据市场占有率、国际价格比较和净出口指数等指标对不同阶段我国浓缩苹果汁的国际竞争力进行了定量比较。结果显示,国内外市场需求的增长、生产成本优势以及世界果汁行业格局的调整为我国承接浓缩苹果汁加工、大力发展浓缩苹果汁产业提供了历史性机遇,这些都构成了我国浓缩苹果汁产业水平提高的先天优势。但是同时也不能忽略我国浓缩苹果汁产业存在的诸多问题,例如在生产环节缺少加工专用的高酸度苹果、生产集中度不高、行业税负较重等,在贸易和流通环节,浓缩苹果汁企业之间常常依靠价格战提高销售水平,而对市场信息的收集和处理意识不足,对专业销售人员的培训不够,导致整体市场逐渐萎缩,牺牲了行业的长远利益。

2.3 浓缩苹果汁产业的可持续发展

仇农学等^[3]在回顾陕西省浓缩苹果汁产业发展历程的基础上指出:当前粗放的产业发展方式与可持续发展的目标相悖,下一步的努力方向应着眼于在原料种植和收购、果汁生产、果汁研发、销售等方面建立系统的科学生产体系。例如可以通过自建加工专用的苹果基地,同时考虑横向一体化和纵向一体化操作,通过重组和并购等方式实现浓缩苹果汁的规模化生产,达到降低生产成本和交易成本的目的。此外,浓缩苹果汁企业还应注重产、学、研一体化,联合相关研究机构和科研院所,发挥自身优势,协同进行科技攻关。高志杰等^[4]建议设立发展浓缩苹果汁期货市场,促进完善的浓缩苹果汁市场体系形成,发挥竞争性功能的市场机制。不仅可以通过浓缩苹果汁期货应对市场波动风险,还可以掌握浓缩苹果汁的定价权,进一步提高我国浓缩苹果汁产业的国际竞争力,实现产业的可持续发展。

相关研究从不同角度为我国浓缩苹果汁产业发展献言献策,有利于产业调整和升级的实施,无疑对我国浓缩苹果汁产业的长远发展是有益的。但不可否认的是,经过许多年来发展,我国浓缩苹果汁产业的国际竞争力并未得到实质性的提高,反映了相关研究仍然有待深化。这就需要进一步探索挖掘浓缩苹果汁产业的内在发展逻辑和转型机制。事实上,现有研究多是局限于新古典经济理论框架,将主流经济学理论直接应用于产业分析对象。然而产业却是由更加微观的经济行为组成,具有自身的行为逻辑,行为人与人之间的互动构成整个产业的结果。因此,进一步完善研究的着眼点就在于重新认识果农、果汁生产企业、企业经营者及员工、地方政府等相关参与者,考察其行为机制和决策依据,从

微观基础上构建产业整体的发展逻辑,以此讨论浓缩苹果汁产业的未来发展趋势和转型升级路径,这是该研究致力解决的主要问题,也是研究的理论价值所在。

3 浓缩苹果汁产业发展的逻辑

3.1 浓缩苹果汁产业的界定

一般认为浓缩苹果汁产业由上游的果农、苹果经销商,中间的浓缩苹果汁生产企业和下游的饮料生产企业组成。果农种植苹果,是产业的起点。由于果农众多且较为分散,通常果农并不直接与浓缩苹果汁生产商发生联系,而是通过苹果经纪人或经销商将原料果输送到果汁生产企业的生产线上。浓缩苹果汁企业再将苹果进行加工压榨之后也并不直接将浓缩苹果汁销售到消费者手中,而是与国内外饮料生产企业进行交易,其中大部分出口到国外,作为饮料的配料供应给可口可乐、汇源果汁等产业下游企业,进而将饮料销售给普通消费者。以上环节构成了浓缩苹果汁的整体产业链条,当然,其中还包括许多细微结点,它们负责分销、封装、转运等辅助环节,共同组成并维护产业链的良性运转。

此外,对于任何产业而言,产业链都处于不断演化的动态过程中,产业链的上下游企业之间、横向企业之间都有可能进行并购或重组,导致产业结构的变化,这个过程也就构成了浓缩苹果汁产业的升级与转型。其中,产业链上下游企业之间通过垂直一体化将上游的原料供给纳入一体,目的在于实现原料的优质、足量供给,保证下游产品的正常生产和加工;产业链同级节点的企业之间通过水平一体化实现企业的规模化经营,大规模生产不但可以实现规模经济,同时可以有效降低市场竞争压力。具体实施何种操作取决于特定的市场环境变化和企业自身优势所在,决策依据则是企业自身利益最大化和决策者本人的利益最大化,特定的制度环境以及决策者的自身知识水平和企业整合能力共同决定了企业的决策集合。

3.2 浓缩苹果汁产业的发展逻辑

浓缩苹果汁企业之间以及与上下游企业的具体互动决定了浓缩苹果汁产业的发展逻辑。通常情况下,浓缩苹果汁企业的原料供给来自于果农种植,中间又经历了果品经纪人这一环节。由于果农往往根据价格高低选择果品经纪人,这样一来浓缩苹果汁企业的原料供给就变的不稳定起来,原料质量也将无法保障。此时,浓缩苹果汁企业就有可能选择建立稳定的专业合作组织,通过帮助果农建立专业化的苹果种植基地,并为之提供技术性帮助,提高苹果产量和质量,同时承诺按照合同价格回购所有苹果,达到降低双方风险的共赢机制。然而由于监督困难等原因,企业不能保证果农完全遵守合同并且努力生产,在市场行情不好时,不对等的市场地位也使得果农无法保证所种苹果能够及时被回购,因

此,市场合作并不能完全消除产业环境的波动风险。浓缩苹果汁企业因而可能选择纵向一体化将企业经营范围延展至苹果种植环节,通过建立自有基地专业种植苹果,保证原料的充分供给。例如近年来汇源果汁便不断向产业上游延伸,试图通过产业自身演化机制达到产业发展的目的。

可以看到,产业具有内在的发展规律,可以通过自身演化机制不断消除各种问题,实现产业成长的目标。但现实中,这种自身演化却经常遭遇各种障碍,通常是体制性障碍,严重制约产业的发展壮大,这一点将在随后得到进一步的分析。结果导致我国浓缩苹果汁企业时常受制于原料供给,果汁品质得不到提升,果汁出口价格远低于发达国家同类产品。长此以往,我国浓缩苹果汁越来越依赖丰富的原料供给和廉价劳动力优势,产业的粗放型特征暴露无疑,因此遭遇频繁的倾销诉讼和国际贸易壁垒。在产业上游,卖难困境也频繁发生,大量苹果滞销,最终烂掉、坏掉或者被果品经纪人低价收购,进一步打击了果农的积极性,下一期的原料供给无论在数量还是品质上都更加没有保证,最终形成恶性循环,产业链不断萎缩,产业结构愈加落后、不合理。

4 我国浓缩苹果汁行业存在的主要问题

4.1 总体分析

外部环境变化时,例如2007年我国浓缩苹果汁出口量急剧增加,市场行情看涨的预期下,国内浓缩苹果汁企业纷纷加开新的生产线,为此进行了大量的专用性资产投资,也就为国外进口企业的机会主义行为提供了条件。例如以减少进口作为威胁,或者推迟申请进口,这种策略性行为导致我国浓缩苹果汁库存迅速增加,企业的流动性风险迅速增加,只得低价抛售。根据交易成本理论,通过纵向一体化可以将类似交易内部化到单个企业^[5],以此减轻或消除这种风险。但是体制性障碍却使得该方法不可行,例如汇源果汁与可口可乐的并购案难产就折射了这一困境。迫于社会舆论压力,这一桩原本正常的企业并购最终被否决,错过了产业链整合的大好时机。产业发展的空间越来越狭窄,浓缩苹果汁企业逐渐将盈利矛头指向了上游的原料种植环节,分散经营的果农自然无力与之博弈,只得转变经营思路,采取不合作策略,转而种植低酸度的、鲜食类苹果,为自己争取微薄而稳定的收入。当浓缩苹果汁国际市场行情进入上涨区间后,我国浓缩苹果汁企业却又为优质的原料供给而苦恼,整个产业就此陷入低水平的均衡陷阱。

制度体系决定了经济人收益的决策集合,经济人在此集合内根据对方行为选择自己的策略。自由竞争的市场体制下偶然的市场波动会促使人们寻求应对办法,从中学习并积累更多的发展经验,产业因此而逐渐成熟。迫于特定利益集团和社会舆论的压力,政府不恰当

的干预正常的市场运作,中断产业转型和升级进程,损害了产业整体利益,同时也阻碍了市场主体在市场竞争中成长壮大。在苹果种植环节,由于果农数量较多且较为分散,实力较小,与产业链其它环节的企业不具有讨价还价优势。那么很自然的,果农可以通过相互协作,成立各种合作组织和生产协会以获得平等的市场主体地位。但是为了促进苹果销售,树立当地品牌,地方政府认为的引导建立中间经纪人制度,以此联系果农和浓缩苹果汁企业,尽管一定程度上方便了果农销售苹果,但如前文所述,该制度也为低价盘剥果农埋下了伏笔。同时也限制了果农自我成长,减少了果农自发探索学习的机会,客观上限制了产业的帕累托演进。这种情况下,产业的发展壮大、转型升级都是无从谈起的。

4.2 高酸度苹果匮乏的原因

在国际市场上,通常酸度越高的浓缩苹果汁其价格也越高,但我国浓缩苹果汁的酸度却很低,一般在1.2~1.4,这是由于我国浓缩苹果汁的原料多为鲜食果造成的。酸度提高无疑有助于出口价格和企业盈利水平的提高,但高酸度苹果在我国始终较为缺乏,其中原因如下。

4.2.1 果农不愿意大规模种植高酸度苹果的原因 作为加工原料,高酸度苹果对果形没有特殊要求,不像鲜食果那样对苹果的大小、形状和色泽都有特殊要求,且种植简单,操作方便,产量也较高,即使如此也很少有果农选择大量种植高酸度苹果,其中原因包括以下几个方面:第一,由于果树一旦栽种就不能轻易更改,因而具有很强的专用特点,浓缩苹果汁出口市场波动又大,假如浓缩苹果汁企业因为市场行情下跌而要求降价收购,果农要想通过法律手段为自己争取合法权益的成本高昂,这些高酸度苹果也很难再流入市场销售给普通消费者。同时由于保鲜技术落后,果农也无法将滞销苹果储藏到下一季,只能眼看着苹果烂掉;第二,由于果农在早期大多种植鲜食苹果,面临新商机的同时也面临巨大的市场风险,一旦更改苹果品种也就意味着需要开辟新的销售渠道,这种负担是普通果农无力承担的;第三,果农在选择种植品种时往往考虑周边的选择,通过互相模仿学习经营果园,或是通过组建农业合作组织获取稳定收益,假如某果农独树一帜,改种高酸度苹果,那么就有可能无法从政府组织的具有普及性质的科技特派员活动中获得收益^[6]。

4.2.2 浓缩苹果汁企业不建立专用的原料基地的原因

如上所述,由于种植高酸度苹果在当前具有巨大的外部性,谁也不愿意主动承担这种外部成本,都等待无偿享受外部经济。少部分实力较强的企业,例如汇源和中粮等明星企业着手整合全产业链,试图通过限定产地、全程加工、追溯全程产品信息、支持生态农业等系统手段提升资源掌控能力。尽管这些企业建立了专有的原料基地,但对整个浓缩苹果汁产业来讲仍然是远远不够

的。而且全产业链的模式从根本上违背分工和专业化理论,由于集团规模过大,往往导致大企业病,严重制约企业内部运行效率的提升^[7]。考虑我国苹果产量如此巨大,自建苹果种植基地并不具有比较优势。因此,企业自建专用原料基地往往不能成功。

4.2.3 政府过度干预的负面影响 综上分析可以认为浓缩苹果汁原料匮乏是政府干预的副产品,浓缩苹果汁产业相对孱弱的国际地位是政府不恰当干预造成的。例如为了促进果品销售,提升果农收入水平,许多地方政府大力推广本地苹果在全国各地的销售。为了树立本地品牌,当地政府对果品企业的投入也是不遗余力。有了这些外部支持和政府补助,果品企业更加没有改变当前高酸度苹果匮乏局面的动力。结果仍然是部分企业得到了实惠,却损害了行业整体利益。值得注意的是,这种好心办坏事间接引起的影响更为深远。一方面,政府扶持阻碍了我国果农和浓缩苹果汁企业的成长,使得本该由市场参与者着手解决的问题被政府部门以特殊手段暂时解决,尽管一定程度上提高了果农的收入水平和果汁企业的利润水平,但却治标不治本,甚至有害于成熟市场的培育;另一方面,由于政府的惠农政策,果农在不需要参考市场价格的前提下就盲目种植了大量鲜食类果苗,后期对此又进行了大量投入,引起粘滞效应,无形中被前期错误的决策“拿住”;此外,由于前2方面因素,本可以投入到其它更加有利可图的领域的资本被错误配置,并且长期得不到纠正。当政府决策相当程度上决定市场盈利的条件下,一部分资源会被用来寻租,从而造成更多潜在的租值损耗^[8-10]。

5 对策建议

浓缩苹果汁产业像其它产业一样,具有自身的内在发展机制,随着市场环境的变化,市场参与者动态调整自身的行为决策,并且通过不断的试错和试验积累经验

验,从而逐渐成长壮大,产业体系也在该过程中得以调整、转型和升级。但是由于我国市场经济体制仍然有待完善,特别是落后地区,政府扶贫意愿仍然迫切,却常常造成好心办坏事的结果,间接扭曲了市场价格,造成资源的错误配置。尤其是在浓缩苹果汁产业,由于苹果种植具有很强的专用性,一旦做出决定就很难更改,否则将承受巨大的转换成本。这是我国浓缩苹果汁产业长期陷入低水平均衡陷阱的根本原因,也是产业整体竞争力低下的根本原因。因此,浓缩苹果汁产业的未来发展在根本上依赖更加完善的市场体制建立,规范政府管理和公共治理,将发展的主动权交还市场主体,消除政策性障碍,着力保证市场主体公平、自由竞争。只有如此,我国浓缩苹果汁产业才能真正发挥自我调整功能,实现产业结构调整和升级,果农才能在现代市场竞争体系下学会成长,实现农业现代化建设。

参考文献

- [1] 庾莉萍.我国浓缩苹果汁行业发展综述[J].山西果树,2008(1):38-39.
- [2] 成喜玲.我国浓缩苹果汁加工业发展的优势分析[J].农业经济,2007(4):75-76.
- [3] 仇农学,肖旭霖,邓红.陕西省浓缩苹果汁行业可持续发展的战略思考[J].农业工程学报,2000,16(1):122-124.
- [4] 高志杰,罗剑朝.我国开发浓缩苹果汁期货的必要性和可行性分析[J].商业研究,2008(1):102-104.
- [5] 奥利弗·E·威廉森.资本主义经济制度[M].段毅才,王伟,译.北京:商务印书馆,2007:78-80.
- [6] 宁向东.公司治理理论[M].北京:中国发展出版社,2006.
- [7] 曾祥凤,朱其鳌.农业合作组织的演进-基于内生交易费用视角的考察[J].生产力研究,2008(17):27-29.
- [8] 张维迎.企业的企业家-契约理论[M].上海:上海人民出版社,1995:22-24.
- [9] Y·巴泽尔.产权的经济分析[M].费方域,段毅才,译.上海:上海人民出版社,1997.
- [10] 道格拉斯·G·诺斯.制度、制度变迁与经济绩效[M].刘守英,译.上海:三联书店出版社,1994:27-32.

Development Logic of China's Concentrated Apple Juice Industry and Its Future Trends

Ji Chao

(The Rural Development Research Center in Central Plains Area, Xuchang University, Collaborative Innovation Center of Central Plains Economic Zone in Henan Province, Xuchang, Henan 461000)

Abstract: China concentrated apple juice industry was competitive in the international market, and it played an important role in the income of farmers and the rural economy. In this paper we focused on the whole industry chain and every aspect of the industry chain, such as corporate and individual behavior which constituted the basic unit of ours' framework to build the logic of this industry. Market actors attempted to eliminate transactions costs of opportunism through vertical integration and horizontal integration according to the changing market environment, but inappropriate policy interventions often hindered this process. The result showed that high-quality materials of concentrated apple juice were so deficient, and fruit farmers and juice manufacturers had no incentive to change this situation. The future of concentrated apple juice industry depends on further removing policy barriers, and bringing the market initiative and initiative body functions.

Keywords: concentrated apple juice; the whole industry chain; market actors; government intervention