

国外农工商 联合企业的 形成和发展

农业出版社

国外农工商 联合企业的形成和发展

农业出版社

国外农工商联合企业的形成和发展

农业出版社出版《北京朝内大街130号》

新华书店北京发行所发行 国营五二三厂印刷

850×1168 毫米 32 开本 4.75 印张 138 千字

1980 年 12 月第 1 版 1980 年 12 月西安第 1 次印刷

印数 1—3,600

统一书号 4144·339 定价 0.48 元

前 言

第二次世界大战后，特别是六十年代以来，随着农业现代化的发展，农工商联合企业先后在许多国家发展起来。这一新的经济组织形式，可以在不同社会制度的国家里，在不同的所有制形式下，普遍地建立和发展起来，说明它具有强大的生命力和明显的优越性。农工商联合企业，就是把农业生产同农产品的加工、运输、贮存、销售以及农用生产资料的生产和供应联结在一起，进行综合经营的一种经济形式。它是以农业为中心，通过一种经济形式，把农工商各部门联系起来，实行专业化与协作相结合，以提高劳动生产率，达到增产增收和取得最好的经济效果。农工商联合企业已受到人们的普遍重视。

1978年，华国锋同志曾提出要学习国外的先进经验，试办我国的农工商联合企业。党的十一届三中全会和四中全会都肯定了这一点。叶剑英同志《在庆祝中华人民共和国成立三十周年大会上的讲话》中也指出，要“使我国农村逐步变为农工商综合经营的富庶的农村”。近两年来，我国有不少省、市、自治区积极响应党中央的号召，进行了兴办农工商联合企业的试点工作。为了适应我国兴办农工商联合企业的需要，我们邀请了中国社会科学院世界经济研究所的几位同志，分别介绍了一些国家农工商联合企业的情况，编辑成册，以供同志们参考。

由于各国的政治制度、经济情况和自然条件不同，他们的农工商联合企业也都有各自的特点。但有许多方面是大体相似的。掌握这些普遍性，对我们搞清楚什么是农工商联合企业，它的科学含义是什么，兴办农工商联合企业必须具备哪些条件，国外

在兴办过程中曾遇到些什么问题，如何解决，兴办农工商联合企业的经济效果如何，今后的发展趋势如何等问题，有一定的参考价值。同时，一些国家兴办农工商联合企业的经验值得我们重视，值得我们学习，一些国家的教训也值得我们借鉴。他们遇到的问题在我国也可能会遇到，了解他们所走过的道路，对兴办我国的农工商联合企业也有很大的参考价值。但是，毕竟各国的政治制度、经济条件和自然条件不同，国外的不少经验对我们是不能直接利用的，我们应该结合中国的具体情况，有针对性地吸取国外的先进经验。

由于编者水平有限，缺点和错误在所难免，欢迎读者批评指正。

编 者

目 录

美国经济中农工一体化的发展·····	1
法国一体化农业产生的条件、形式和意义·····	16
西德的农工综合体·····	41
南斯拉夫的农工综合体·····	68
罗马尼亚的农工一体化·····	78
苏联农业跨单位合作和农工一体化·····	85
保加利亚农工综合体的形成和发展·····	101
德意志民主共和国农工协作的发展·····	119
匈牙利的农工联合体·····	134
农工联合企业在拉美的发展·····	141

美国经济中农工一体化的发展

正如马克思曾经指出的那样，资本主义生产方式“为一个新的更高级的综合，即农业和工业在它们对立的形成的基础上的联合，创造了物质前提。”^①五十年代以来，随着工农业的发展，生产专业化和社会化程度的不断提高，以及农业对工商业的依赖日益加强，美国农业逐步走上了同有关工商业部门联合经营，即农工一体化经营的道路。

从国民经济的角度来看，与农产品生产、加工和交换有关的经济部门可分为三大类：（1）“农业前部门”（也有经济学家称之为“第Ⅰ领域”）——向农业提供各种农用生产资料（如农业设备、肥料、农药、种子以及畜牧用饲料等）的生产、销售部门；（2）农业本身（或称为“第Ⅱ领域”）；（3）“农业后部门”（或称为“第Ⅲ领域”）——有关农产品运输、储存、加工、包装、销售，一直到直接消费前为止的所有有关部门（包括食品工业、食品商店等）。五十年代年起，美国人把由以上三个大类经济部门组成的整个跨行业农工商综合经济体系，取名为“农业经济综合体”（Agribusiness），又叫做“农工综合体”。当这两个词用于企业概念时，就是指农工（商）联合企业。

美国农业、工业和商业的专业化程度很高，各个部门的内部分工很细，因此必然要求各个环节之间的高度协作化。农工商经营一体化就是适应这种要求而产生的。在这种经营方式下，农牧业生产同农用生产资料的供应以及农畜产品的贮运、加工、包装

^①《资本论》第1卷，人民出版社1975年版，第552页。

和销售等有关环节，在经济上、组织上和工艺上有机地结合起来，形成一套连贯的系统，从而在经济上带来显著的效果。当然，在资本主义制度下真正能从农工一体化得到好处的，首先就是垄断资本家和大农场主。至于广大的中小农场则反而越来越丧失独立性，而日益成为大企业的附属生产单位。

五十年代以来，美国在农工经营一体化方面有了相当大的进展。1970年，采用各种一体化形式（包括合同制）进行生产的农畜产品价值，已经占美国农业总产值的22%。这个数字实际上有些偏低，因为估算时所依据的只是正式登记的合同，并未考虑到没有登记的私下活动。在某些农业部门中，一体化经营部分已经占了很大比重。例如1970年以各种一体化方式进行生产的甜菜占100%、饮用牛奶占98%、肉鸡占97%、供加工用蔬菜占95%、柑桔占85%等等。由于农工经营一体化的问题显得越来越重要，因此日益受到人们的注意。

（一）

“一体化”的概念是比较广的，在不同的场合可以有不同的理解。经济部门中的一体化一般分为两类：横向一体化和垂直一体化。所谓横向一体化就是同类企业的合并和联合，在农业中实际上也就是意味着大农场在同类农场中作用的提高。这种横向一体化的出现要比另一种一体化早得多，而且目前仍在继续进行。本文中所说的“一体化”不是指横向一体化而是另一种一体化，即垂直一体化。所谓垂直一体化，就是生产和流通过程中前后各个连续阶段的联合和合并，应用到农产品及其制品的生产和销售，这种一体化也就是在专业化的基础上，将农用生产资料供应、农业生产以及与加工和销售农产品有关的各个连续的环节联合起来，形成一个供产销有机结合的经济体系。

按照联合的紧密程度不同，农工一体化又可以分为完全的一

·一体化和不完全的一体化。

完全的（垂直）一体化是将农业生产连同有关的生产资料供应以及农产品加工、销售等各个环节（不一定所有环节，但不能少于两个，而且其中必须包括农业生产），纳入属于同一所有权的经营体制内，形成一个统一的农工（商）综合体，进行集中管理，统一指挥。从美国的情况来看，综合体的组织者既有工商企业，也有由农场主联合组成的合作企业，个别情况下还有大农场主。这些综合体有的本身拥有土地，有的靠租入土地来进行农牧业生产。

五十年代以来，一部分工商业垄断资本直接渗入农业，建立了大型农工综合企业。例如科罗拉多州的蒙福特联合企业，就是美国最大的饲养和屠宰牛羊的农工综合企业之一。这家企业饲养牛羊五十万头（1970年），每天能宰大牲畜2,300头。除了屠宰场外，联合企业拥有牧草场27,000多亩，并在美国四十个州拥有批发和零售机构。蒙福特联合企业的肉类产品不仅供应美国本国，而且远销英、法、日本等国。

不完全的一体化，是通过签订合同的方式使得与农产品（包括其制品）供产销有关的农工商各个环节的活动协调一致。^①合同一般是由“农业前部门”或“农业后部门”中的企业（工商资本的企业或农业合作企业）同农场签订的，订约双方都是独立的单位。

农工一体化也可以从工商业的角度出发，分为“前向一体化”和“后向一体化”。

“农业后部门”同农业部门间进行的一体化活动，就是“前向一体化”。这种一体化经营的组织者一般是购买或加工农畜产品的企业，例如肉类联合工厂、罐头厂、糖厂、牛奶公司以及大

^①附带说明一下：美国书刊中的Vertical Zntegration一般只指完全的垂直一体化，而不包括本节的不完全的一体化，因此在统计表中按合同生产部分是分开单列的。

的食品公司等。这些单位或者直接从事有关的农牧业活动，或者为了保证原料供应和产品质量而同农场签订农畜产品供应合同。

由“农业前部门”同农业部门间进行的一体化活动称为“后向一体化”。这种一体化的表现形式是与有关部门的特点密切相关的。如饲料公司既可以自己饲养牲畜或家禽（例如著名的罗尔斯顿·珀利纳公司就是如此），也可以采取与农场签订合同的办法；农机公司和化学工业公司通常就不直接组织农牧业生产，而主要靠签订合同。

以上的农工一体化分类是就垂直一体化活动的本身来谈的，这决不等于说每个企业同时只能采用一种一体化形式。事实上有完全一体化的企业就在某些环节上也有同时与其他单位签订合同的。

(二)

美国农业中种植业和畜牧业的农工一体化发展水平是很不平衡的。总的来说，畜牧业的经营一体化程度要比种植业高得多。

战后美国畜牧业的一体化经营有了很大发展。1970年美国畜产品产值中，通过一定的一体化形式进行生产的部分占36.2%。畜牧业中尤其以养禽业和牛奶生产的一体化程度最高。

养禽业（主要是肉鸡生产）是第一个广泛采用工业化组织方法进行生产的农业部门。肉鸡的生产加工过程比较复杂，包括种鸡培育、孵化、肉鸡饲养和育肥以及屠宰、加工、包装等作业。由于生产专业化的程度越来越高，为了加强各个环节之间的配合，提高工作效率，就有必要组织一体化的经营。美国肉鸡生产的一体化进程早在六十年代初已经大致完成，1960年一体化程度已达到98%（包括合同生产）。农工经营一体化对于提高肉鸡产量和降低生产费用起了重要作用。肉鸡生产是畜牧业中劳动生产率提高得最快的部门，1971—1973年间的单位工时计算的

肉鸡产量约为 1945—1949 年的 17 倍。由于劳动生产率的大幅提高、饲料消耗的降低以及品种改良等多种原因，目前肉鸡在美国已经成为最便宜的肉类，其价格仅为猪肉价格的一半，牛肉的三分之一。

肉鸡农工一体化经营的组织者，主要是与家禽业有关的屠宰加工企业或饲料公司等。它们之中有些企业把有关肉鸡生产、加工和销售的所有环节结合在一起，组成完整的肉鸡综合体。不过大型肉鸡农工综合企业虽然优点很多，但经营上的风险也较大，一旦发生鸡流行病，弄得不好会造成严重后果。如 1972 年加利福尼亚南部一次鸡瘟，就死了一千多万只鸡，损失达五千多万美元。因此，目前更多的情况还是通过合同形式使工商企业同养鸡场联系起来。合同一般都规定由企业向鸡场提供所需的主要生产资料（包括饲料在内），所以肉鸡生产费用的绝大部分（有的占 90%）是由企业承担的。至于养鸡场一方，主要是提供劳动力、养鸡地点以及部分设备和用品等。同时，合同也对养鸡场提供的产品质量、供货期限以及劳动报酬等作出规定。养鸡场的报酬，通常是根据鸡场的生产费用水平和饲料消耗情况制订出单位活鸡重量（如每磅肉鸡）的报酬价格，然后按照实际提供的肉鸡重量进行计算。

自六十年代以来，养鸡业的另一个部门——蛋鸡业（在美国供吃鸡肉用的肉鸡和专门生蛋的蛋鸡是分开经营的）的一体化程度也提高很快。1973 年，按合同生产的蛋已经占总产量的 45.2%，再加上属于蛋鸡综合体生产的部分（约占总产量 20—25%），两者一起就占全部产量的三分之二左右，而在 1955 年只占 14.3%。现在经营蛋鸡的一体化企业规模越来越大，如乔治亚州的九家企业（每家所联合的蛋鸡超过 40 万只以上），就控制了全州订有合同的养鸡场的 60% 蛋鸡。

乳类生产的一体化程度与家禽业不相上下。早在 1960 年，98%（按价值计算）的饮用牛奶已经经营一体化了（以后十年没

有什么变化),但其中绝大部分(95%)是根据合同进行生产和销售的,完全一体化的比重很小,只占3%。由于牛奶不经加工不能长期保存,而且利润率较低,因而许多工商企业不大愿意在这方面大量投资。目前牛奶生产主要由中小农场进行,而在鲜牛奶销售方面则合作企业占了很大优势。

六十年代期间,牲畜饲养同肉类加工、销售的一体化也有较大进展,但达到的水平远不如养禽业。如1970年牛肉生产中一体化部分占22%;猪肉生产的一体化比重,说法不一。一般使用的数字是2%(1970年)。可是根据美国这方面的经济专家罗伊的估计:1970年农工一体化体系生产的猪肉约占20%(主要是按合同生产),羊肉的一体化部分只占10%(1970年)。

包括从饲养幼畜开始,到育肥、屠宰、加工、包装、储运、销售以及饲养母畜、生产饲料等一切(或绝大部分)阶段的完全一体化企业也是有的,但只是少数。在大多数情况下主要还是在签订合同的基础上组织一体化生产。这种一体化经营的组织者,通常是肉类加工企业、饲料公司以及有关商业部门。

至于种植业的农工一体化,除了少数部门外,总的来说水平相当低。1970年整个种植业产值中一体化部分只占14.3%。

种植业中以糖料作物的一体化程度最高,如甜菜和甘蔗生产早在1960年就已达到100%。这两种糖料作物都是由制糖厂主要通过合同方式来组织一体化生产的。

其次是蔬菜水果业。1970年供加工用的蔬菜生产一体化程度为95%,柑桔生产也达到85%。一体化的组织者通常是食品加工企业、有关的农业合作企业和贸易公司。除少数大公司有本身的种植园外,一般企业很少或不直接从事农业生产,而主要通过签订合同,由蔬菜水果农场按规定时间提供保质保量的产品,以便进行加工或销售。

谷物生产的农工一体化多年来进展不大。1970年通过一体化安排而生产的食用谷物占2.5%(其中2%是合同关系),而

饲料谷物则只占 0.6%。食品公司通常只有为了获得特种需要的谷物，才与农场签订合同。谷物加工企业（如面粉厂等）、饲料工厂和饲养场为了保证原料和饲料，也有直接同农场签订供货合同的。此外，有少数大型种植园（如加利福尼亚州的某些大米种植园）搞完全的垂直一体化经营，把种植、加工和销售都结合在一起。

（三）

从战后二、三十年来美国农工一体化的发展过程来看，有几个特点很值得注意。

一、在与农产品有关的最终消费产品价值中 农业部分所占的比重日益减小

战后以来，农业、“农业前部门”和“农业后部门”三者的产值对比关系发生了明显的变化。由于工商业垄断资本加紧对农业的控制和掠夺，随着农业生产专业化、社会化的加深，不少本来由农场从事的活动逐步改由专业公司进行，这部分产值不再列入农业部门；加上农业劳动生产率提高的速度超过其他部门，投入农业生产的劳动力总的来说越来越少，因而在这一农工商综合经济体系中农业部分所占的比重越来越小。

由于有关美国农工商综合经济体系的统计数字相当混乱，无法取得精确的可靠数字，这里只能多引用一些不同来源的零星数字，以便进行比较和分析。

有关美国食品经济体系的产值结构数字如下：

1. 根据苏联杰米亚年科按照部门统计资料进行计算，美国的食品最终产值结构为：

	1950 年	1970 年
第 I、第 II 领域合计	40.7%	29.2%

其中：第Ⅰ领域(“农业前部门”)	14.2	13.7
第Ⅰ领域(“农业”)	26.5	15.5
(包括间接税)		
第Ⅱ领域(农业后部门)	59.3%	70.8%

2. 根据美国经济学家夏弗的估算，1967年美国食品销售总值的各个阶段增加价值分配情况为：“农业前部门”——23%；农业——15%；“农业后部门”——62%(其中：加工、制造35%、运输6%、零售和批发21%)。又根据另一美国经济学家戈德堡的估算，这三部分的比重分别为33%、12%和55%。

3. 根据“哈佛商业评论”(1975年)的材料，农产品的产值在食品最终价值中的比重由1967年的42.6%提高到1974年的50.3%，而加工和销售部门的价值相应地由57.4%降低到49.7%。

另根据美国农业部的资料，农产品部分在最终产品价值中的比重由1973年的46%降低到1976年的39%。

以上引用的数字虽然由于计算的方法和口径不尽相同，因而相互之间并不完全可比，但是仍然可以由此得出一个大致的概念。

美国战后在相当长一段时期内，食品价值中农业部分所占比重是逐步下降的，而农产品及其制品的加工和销售部分的比重则不断提高。到六十年代中期以后，这三个方面的比重逐步趋于稳定。按照美国的计算方法，这时候农业部分的增加价值大致占12—15%左右。可是到1972年以后(尤其1973—1974年)，由于农产品急剧上涨，农业部分所占比重迅速提高。不过近年来，农业的比重又逐步有所下降，大致回到稍高于六十年代中期的水平。

至于“农业前部门”创造的价值大部分是要转移到农业部门出产的农产品中去的(如化肥、农药、种子等全部价值要转移；农业机械的价值每年要部分转移)，因此农产品价值中除了农业部门

创造的价值外，还包括“农业前部门”所转移的那部分价值。

从前面引用的数字来看，1950—1970年期间“农业前部门”的比重也降低了（从14.3%降低到13.7%），可是实际上这种降低是完全由于“农业后部门”比重大大提高的结果。如果拿只包括第Ⅰ、第Ⅱ两个领域价值的未经加工的农产品价值来看，情况就不同了。按照美国的部门统计资料计算，农产品产值中“农业前部门”部分所占的比重从1950年的35%提高到1970年的47%；如果采用另外的部门间平衡表资料加以计算，那末1947—1967年间“农业前部门”的比重还由31%提高到56%，即超过了农业部门提供的价值。由此可见，农产品价值中，“农业前部门”所转移的价值比重也是越来越高，目前它所创造的价值至少可以说已与农业部分的价值不相上下。

现在美国出售的食品价值中，60%以上都归于食品加工和销售部门，而农业部分提供的价值还不到五分之一，这种情况就不能不使整个食品经济体系同过去相比，有了显著改变。

二、合同制始终是一体化经营的主要形式

上面提到了不少农业部门农工一体化部分所占的比重。这里应该指出，除了极个别部门外，在绝大多数部门中，按合同进行生产是最主要的形式；属于农工商统一经营的联合企业，现在还是少数。拿美国整个农业生产中纳入一体化经营的部分来说，其中四分之三以上是合同生产（这部分占整个农业生产的17.2%），只有不到四分之一是采用完全的一体化方式（这部分占整个农业生产4.8%）。

从理论上说，似乎完全一体化的农工商联合企业规模最大，可以统一指挥、集中调度，因而经济效果应该最好，可是事实却并非完全如此。

从五十年代起，美国的工商企业就逐步渗入农业，到了六十年代后期许多大公司更是大规模地直接进入农业生产领域。这些

公司都以为自己的生产效率可以比独立的农场主高得多，因此花了大量资金购买机器设备和土地，办起了大规模农牧场。可是结果却事与愿违，只过了几年功夫，到七十年代初这些公司大多数都明显地表现出经营情况不佳。一部分公司大量赔本或破了产，另外一些公司也被迫收缩，把经营重点从农业转移到其他方面去。

根据对当时有关情况进行的分析研究表明，这些大公司经营农业失败的主要原因是：1. 农业有许多不能肯定的因素（如气候、土壤、种子、产量等），不少问题需要在现场根据具体情况作出决定，而不能在远离现场的办公室作出决策。在这种场合下雇佣的经理就显得不如独立的农场主；2. 经理往往对农业是外行，不懂得怎样搞；而第一线的管理人员虽然懂农业，却觉得反正公司很大，花钱有点不在乎，不象农场主那么精打细算；3. 农场规模适当大一点可以提高生产效率，但超过一定限度后不仅不能降低成本，反而会增加生产费用；4. 农场的工作条件比工商企业差，要求工作的时间也长，因此雇佣的管理人员不大愿意象农场主那样苦干。加上一些公司经营农业，一下子就全面铺开，以致正如一家农业杂志所说的那样：“在来不及犯小错误之前就犯了大错误。”

正因为完全一体化的大型农工商联合企业并不一定具有预料中那样大的优越性，所以在七十年代初以前的十年中并没有太大的发展，相反地在个别部门甚至有所减少。在1970年，除甘蔗生产等少数部门外，其他主要农畜产品生产的完全一体化部分都没有超过30%。甚至象肉鸡生产这样一体化程度最高的部门，完全一体化部分也只占7%，比重可以说相当低。即使是甘蔗生产，农工一体化企业的生产也不过占60%（与1960年的水平相同）。

可是另一方面，合同形式的一体化经营倒是极其广泛。1970年甜菜生产的98%、饮用牛奶的95%、肉鸡的90%、供加工用

蔬菜的 85%、种子作物的 80% 以及柑桔生产的 55% 都是根据合同进行的。

对于组织农工一体化经营的工商企业来说，通过签订合同既可以使农产品原料的供应或工业产品的销路得到一定保证，又免去了直接经营农牧业的风险和麻烦，因此一般是愿意接受合同方式的。从农场方面来说，签订合同固然在很大程度上往往会失去经济上的独立性，可是既然农产品的销路有了保证，在资金和生产资料供应方面也有了来源，那末在许多情况下采取合同方式也还是可取的。

合同的范围是很广的，从生产、加工、销售以及物资技术供应到信贷和提供劳动力等等各个方面都可以签订。但总的来说，生产方面的合同占大多数，如 1969 年美国蔬菜业的合同中有 86.4% 是生产方面的合同。合同的具体内容随着部门和具体条件的不同而有所差别。如生产方面的合同，一般要写明供货数量、质量标准、期限、劳动报酬标准或价格，以及为完成生产任务所需要的生产资料提供方式等。合同一经正式签订就具有法律效力，任何一方违反合同规定的条款都要负法律责任。

合同生产主要在糖料作物、水果蔬菜和家禽、奶类生产中盛行，至于在其他主要农业部门中比重还不小，例如 1970 年食用谷物生产中合同生产只占 2%，饲料谷物中的比重更低 (0.1%)，其他如烟叶生产中占 2%，油料作物占 1%，都可以说是微不足道。

三、农业合作企业一体化经营的兴起

美国由农场主联合组成的农业合作企业（或译为合作社），早在二十年代就已大量建立。当初成立合作企业主要是为了对抗商业资本家的中间剥削，因而只从事商品的供销活动。但是战后以来，除了经销农产品和供应农场所需的生产资料等物品外，不少企业还直接从事与农业有关的工业生产，逐步发展成为农工经营一体化的企业。