

我国农产品流通渠道权力结构分析

易兰华 (湖南商务职业技术学院, 湖南长沙 410205)

摘要 基于对农产品流通渠道多样性和复杂性的认识, 创新性地提出了渠道权力结构的九方格模型, 并在对我国农产品流通渠道的主要形态进行分析的基础上, 以此模型对我国各类农产品流通渠道的权力结构进行了分析与归类。

关键词 农产品; 流通渠道; 渠道权力; 渠道权力结构

中图分类号 S-9 **文献标识码** A **文章编号** 0517-6611(2014)32-11524-03

1 渠道权力及其结构划分

1.1 渠道权力 渠道权力是一个渠道成员对渠道中另一个不同层次上的渠道成员的行为或决策的控制力或影响力。一个渠道成员的渠道权力来源于另一个渠道成员对它的依赖^[1]。一般从两方面来衡量依赖程度的高低: 一是一个渠道成员对另一个成员所能提供资源的价值的认可程度; 二是一个渠道成员对另一个成员所能提供资源的稀缺性的认可程度。

1.2 渠道权力的结构 由于渠道系统中的每一个成员都拥有其他成员认为有价值的资源, 所以渠道成员之间往往是相互依赖的, 每一个渠道成员都或多或少地拥有一定的渠道权力。但由于由于渠道资源分配状况及重要程度的差异, 渠道中各个成员所拥有的资源在价值和稀缺性上都存在差异, 渠道成员之间的依赖关系也就表现出多种形态, 从而导致了渠道权力的不平衡, 造成了渠道关系中不同的权力结构。

为了更好地进行分析, 首先做这样的假设: 渠道系统中只包含 2 个功能专业化的主体, 即产品生产者(A)和产品直接购买者(B), 既不考虑渠道系统中的辅助成员, 对产品直接购买者的具体类型也不作区分。基于以上假设, 以渠道成员(A和B)间的相互依赖关系为二维坐标, 并将渠道成员(A和B)之间的依赖程度划分为高、中、低 3 个等分, 就可以得到一个如图 1 所示的渠道权力结构的九方格模型。图 1 展示了在一个二元渠道关系(A-B)中可能存在的 9 种权力结构。

第一, 低度权力均衡。在图 1 左下角。A 对 B 的依赖程度与 B 对 A 的依赖程度都很低, A、B 双方都缺乏对对方的权力。在这种渠道关系中, 双方所占有的资源往往都存在大量能轻易找到的替代来源, 且合作关系的解散与重建的成本均很低, 因此, 双方都不着眼于长期关系的建设, 而是频繁地转换合作伙伴以获取最大利益。这种渠道关系因竞争比较充分, 能使双方都获得正常利润, 但其运行绩效较低。

第二, 中度权力均衡。在图 1 的正中间。A 对 B 的依赖程度与 B 对 A 的依赖程度都处于中等水平, A、B 双方都对对方拥有一定的权力。在这种渠道关系中, 双方所占有的资源

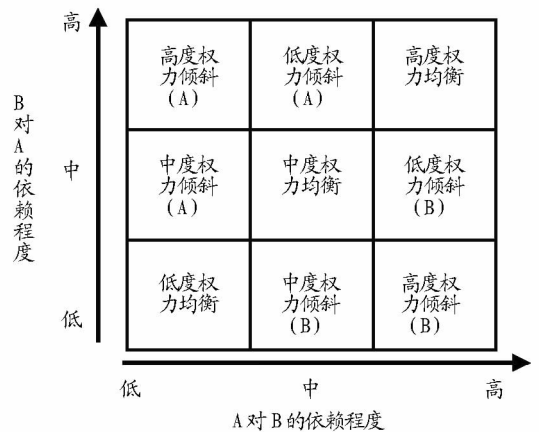


图 1 渠道权力结构九方格模型

往往都存在替代来源, 但双方解散与重建合作关系的成本都较高, 双方虽都不太愿意投入过多资源进行长期关系的建设, 但都倾向于维持现有的合作关系, 不会轻易更换合作伙伴。这种渠道关系不仅因竞争比较充分, 双方都获得正常利润, 而且由于合作关系较为稳定, 能节约大量交易成本, 其运行绩效一般较高。但从长远看, 由于长期关系建设上资源投入的缺乏, 会使双方合作的深度与效率受到限制, 从而使合作关系逐渐落伍。

第三, 高度权力均衡。在图 1 的右上角。A 对 B 的依赖程度与 B 对 A 的依赖程度都很高, A、B 双方都对对方拥有很高的权力。在这种渠道关系中, 要么双方都占有对方认为极有价值的资源, 且资源具有很高的稀缺性使另一方几乎没有替代来源, 要么由于某种原因形成了双方的“双边锁定”, 导致了共同的高转换成本。这种高度均衡的权力结构能促进渠道成员之间的信任和承诺, 双方均关注长期关系的建设, 整个系统的运行绩效很高, 且双方都能获取较高的利润。

第四, 高度权力倾斜(A)和高度权力倾斜(B)。分别在图 1 的右下角和左上角。A、B 双方的依赖程度极不对称。在高度权力倾斜(A)这种渠道中, 要么由于 A 掌握了更多在 B 看来极有价值的资源, 且这些资源几乎没有可供 B 选择的替代来源, 而 B 却没有掌握在 A 看来有价值且难以找到替代来源的相关资源, 要么由于某种原因使 B 被“单边锁定”在与 A 的关系中, 转换成本极高。从而使 B 对 A 的依赖程度很高, 而 A 对 B 的依赖程度很低, A 对 B 拥有很大的单方面的权力。高度权力倾斜(B)与高度权力倾斜(A)的情况完全相同, 只是拥有资源与权力的主体易位。高度倾斜的权力结

基金项目 2012 年度湖南省高等学校科学研究项目(12C1114; 项目名称: 基于农产品流通渠道权力结构的农民增收问题研究; 项目负责人: 易兰华。)

作者简介 易兰华(1969-), 男, 湖南新化人, 副教授, 副研究员, 从事工商管理、高职教育研究。

收稿日期 2014-10-09

构往往会使拥有单方面权力的一方产生利己和剥削行为,从而使渠道中的弱势一方的利润无法得到保障。

第五,中度权力倾斜(A)和中度权力倾斜(B)。这两种情形分别与高度权力倾斜(A)和高度权力倾斜(B)类似,只是由于资源替代来源的存在及相对较低的转换成本,使单方面的权力有所削弱。但在中度倾斜的权力结构中,由于拥有权力的一方对另一方不存在依赖,因此会毫无顾忌地产生利己和剥削行为,从而使渠道中的弱势一方的利润无法得到保障。

第六,低度权力倾斜(A)和低度权力倾斜(B)。分别在图1的上边中间部分和右边中间部分。A、B双方的依赖程度不太对称。在低度权力倾斜(A)这种渠道中,要么由于A掌握了更多在B看来极有价值的资源,且这些资源几乎没有可供B选择的替代来源,B虽也掌握了某些在A看来有价值且难以找到替代来源的资源,但相对较少,要么由于某种原因形成了A、B之间不对称的“双边锁定”,使双方都存在转换成本,但B的转换成本相较A更高。从而使B对A的依赖程度很高,而A对B的依赖程度一般,A对B拥有更大的权力。在低度倾斜的权力结构中,虽然拥有更大权力的一方会在一定程度上产生利己和剥削行为,以获取最大利润,但由于其自身也要依赖于权力较小的另一方,要受到权力较小一方的牵制,不得不要考虑权力较小一方的正当利益诉求,从而使渠道中的弱势一方的利益得到一定程度的保障。

2 我国农产品流通渠道的主要模式

农产品流通渠道模式是指农产品从农户流向消费者的这个过程所采取的流通方式或者组织方式,所涉及的内容包括渠道结构、参与主体、成员间的关系、所使用的流通技术等。

我国的农产品流经过多年的发展,已经由过去的国家统购统销变成市场发挥主要作用,并且演变出了多种流通模式,这对于加快农产品的流通,解决农产品卖难问题起到了很大的作用。目前我国农产品的流通渠道模式在吸收和借鉴了国内外经验的基础上,发展出了如图2所示的多种形态:“农户-消费者”、“农户-批发商-零售商-消费者”、“农户-运销大户-零售商-消费者”、“农户-运销大户-批发商-零售商-消费者”、“农户-龙头企业-零售商-消费者”、“农户-合作社-批发商-零售商-消费者”、“农户-合作社-零售商-消费者”、“农户-合作社-龙头企业-零售商-消费者”等^[2]。

3 我国主要农产品流通渠道的权力结构

考虑到农户作为农业生产和农产品流通的基本组织单元,属于弱势群体,利益经常得不到保护,以下研究将主要针对农户及与农户有直接联系的农产品流通组织间的权力结构展开。

3.1 “农户-消费者”型流通渠道及其权力结构 “农户-消费者”型流通渠道模式主要是因为农业生产地距当地的消费市场比较近,可以在当地的集市上出售或吸引消费者到生产地采购农产品而形成。主要有3种表现形式:一是农户通过农贸市场等直接向最终消费者销售农产品;二是最终消费

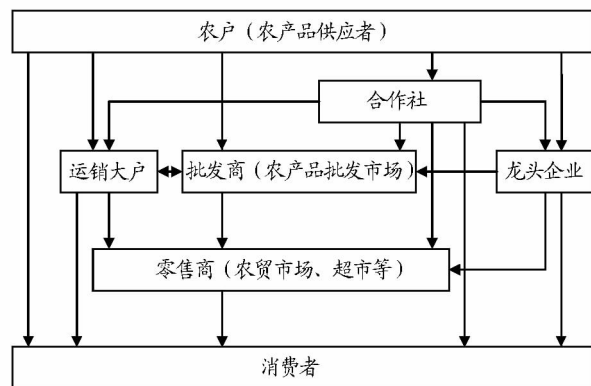


图2 我国农产品流通渠道

者直接到“农家乐”或农产品生产基地等购买农产品;三是农产品生产大户与大宗的农产品消费团体签订合同,不经过中间商直接按合同销售。

在第一种表现形式中,农户销售的大多是大众化的农产品,同一市场上同质的产品较多,消费者很容易在市场上找到能提供相似农产品的交易者,消费者对农户的依赖程度较低;同时,所有消费者基本上都是作为单个的交易个体在市场上买进农产品,且每个消费者的购买数量均较少,单个消费者的购买行为对农户利益的影响不大,农户对每个消费者的依赖程度也较低。因此这种表现形式的“农户-消费者”型流通渠道是较为典型的“低度权力均衡”的渠道权力结构类型。

在第二种表现形式中,作为“农家乐”或农产品生产基地经营者的农户,其生产、经营规模往往比一般农户要大,且往往通过在农产品品种、品质等方面的改进在消费者当中形成了一定口碑,消费者对农户也就具有了一定程度的依赖性,但由于农产品在品种、品质等方面的不可替代性一般并不强,因此这种依赖的程度并不高;而同时,所有消费者基本上仍是作为单个的交易个体在市场上买进农产品,每个消费者的购买数量均较少,单个消费者的购买行为对农户利益的影响不大,农户对每个消费者的依赖程度也较低。因此这种表现形式的“农户-消费者”型流通渠道属于“中度权力倾斜”的渠道权力结构类型,渠道权力在一定程度上向农户倾斜。

在第三种表现形式中,消费者对农户的依赖性及其形成原因基本与上述第二种表现形式相同;但作为消费团体而言,其购买数量往往较大,单次购买对农户的利益影响也较大,因而使农户对其在一定程度上形成依赖,这种依赖程度的高度与消费团体购买数量的大小直接相关。但由于各种农产品生产与消费的季节性较强、农户的经营理念与手段等落后、消费团体的采购具有一定的随机性等各种原因,农户与消费团体之间的这种关系往往很难固定,使交易在某种程度上体现出“一次性”特征,从而使得双方的依赖程度并不高。因此这种表现形式的“农户-消费者”型流通渠道属于“中度权力均衡”的渠道权力结构类型。

3.2 “农户-批发商-零售商-消费者”型流通渠道模式 在“农户-批发商-零售商-消费者”流通渠道构成中,

农产品生产者一般就近将农产品(直接或通过批发市场)出售给当地的批发商。批发商对农户生产的农产品进行一次收购,双方一般不签订合同,价格随行就市,交易双方每次交易都寻求利益的最大化,并不着眼于长期交易关系的建设^[3]。

由于农户一般规模较小,对市场信息往往缺乏必要的了解,农产品销售渠道的选择也极其有限,再加上农产品生产与销售之间存在的较长时间差及其存储困难等特性,一旦生产,退出壁垒非常高,为了及时将农产品销售出去,农户在交易中一般都对批发商表现出较高程度的依赖性。而批发商在市场信息的掌握上相较农户具有较为明显的比较优势,且进入与退出的壁垒都相对较低,再加上能提供同类同质产品的农户数量众多,批发商在是否进行交易、与谁交易、以什么条件进行交易等方面均掌握着较为明显的主动权,对农户的依赖程度极低。因此,“农户-批发商-零售商-消费者”型流通渠道均属于“高度权力倾斜”的渠道权力结构类型,渠道权力向批发商倾斜。

3.3 “农户-运销大户-(批发商)-零售商-消费者”型流通渠道模式 这种流通模式与上述的第二种流通渠道模式——“农户-批发商-零售商-消费者”相似。农户由于一般规模较小,且较之第二种流通渠道模式而言,农户距市场的路程一般更远,对市场信息的了解往往更加缺乏,且对农产品销售渠道的选择也更为有限,因此,农户在交易中对运销大户所表现出的依赖性程度也就更高。而运销大户在市场信息的掌握上虽较第二种流通渠道模式中的批发商有所不足,但相较农户仍具有较为明显的比较优势,且进入与退出的壁垒相较第二种模式中的批发商更低,对是否进行交易、与谁交易、以什么条件进行交易等方面的掌握也有着与批发商同样明显的主动权,因此对农户的依赖程度极低。因此,“农户-运销大户-(批发商)-零售商-消费者”型流通渠道同样属于“高度权力倾斜”的渠道权力结构类型,渠道权力向运销大户倾斜。

3.4 “农户-龙头企业-(批发商)-零售商-消费者”型流通渠道权力结构分析 这种形式是以农产品加工企业为龙头,通过合同等利益联结机制,与农户建立稳定的购销关系,将农产品的生产、加工、销售有机结合起来,实施一体化经营。相对于“农户-中间商-消费者”型流通渠道而言,这种渠道关系相对较为稳定。

一般学者都认为:因为为数众多的、分散的、小规模的农产品生产者与加工企业之间的实力过于失衡,造成了在这一渠道形式中,权力结构过度向加工企业倾斜^[4],因此这种渠道形式的渠道权力结构也属于“高度权力倾斜”的渠道权力结构类型。但笔者据多方调研与研究认为:虽然在“农户-加工企业-消费者”型流通渠道中,一般情况下,农户不管是否与加工企业间签订了农产品销售合同,其生产一般都具有较高的针对性,销售渠道单一,因而表现出对农产品加工企业的高度依赖性,特别是当同一地方同类型加工企业较少时更是如此;但是同时,加工企业虽然在交易规模、市场信息、

产品检验等方面具有明显优势,却由于农产品加工企业的地域性较强,且其厂房、设备等投资往往具有极高的专用性,企业的退出成本较高,如果农户因不能获取较为满意的收入而选择不再生产企业所需的做为原材料的农产品,往往会给企业带来较为严重的损失,因此加工企业对农户的依赖程度也较高。因此,“农户-龙头企业-(批发商)-零售商-消费者”型流通渠道应属于较为典型的“低度权力倾斜”的渠道权力结构类型,渠道权力向龙头企业倾斜。

3.5 “农户-零售商-消费者”型流通渠道模式 这种流通渠道模式有两种表现形式:一种是农户将农产品就近(直接或通过集贸市场)出售给当地的集贸市场的农产品零售商,再由零售商直接销售给消费者;一种是农户(一般生产规模较大)直接与大型农产品零售商(如超市、生鲜连锁专卖店等)签订供销协议,将农产品销售给大型零售商,再由零售商销售给消费者。

第一种表现形式基本与“农户-批发商-零售商-消费者”型流通渠道模式相同,因此渠道权力也向零售商倾斜。但相比较而言,由于在此种模式中,农户与集贸市场的距离一般较近,在销售农产品时,可就销售对象在最终消费者和零售商之间做比较灵活的选择,因此对零售商的依赖程度相较前述几种模式中的批发商和运销大户都有所降低;而零售商也由于经营规模更小,渠道权力相较“农户-批发商-零售商-消费者”型流通渠道模式中的批发商有所降低,因此,“农户-零售商-消费者”型流通渠道模式的第一种表现形式的渠道权力倾斜程度相较“农户-批发商-零售商-消费者”型流通渠道模式有所减弱,是一种“中度权力倾斜”的渠道权力结构类型。

第二种表现形式的最典型方式——“农超对接”中,零售商(超市、生鲜连锁专卖店等)的规模都很大,在自身资金、管理、技术和对市场信息的掌握上相较农户具有极为明显的比较优势,而且在我国目前的环境下,超市转换农产品“直供”商的成本很低,且很容易采用从农产品批发市场“采购”的方式加以替代,因此其对农户的依赖程度极低,在流通渠道中的渠道权力相当高;而就我国目前的情况来说,“现代农庄”的发展刚刚起步,农户的生产规模一般还不是很大,对市场信息的了解相对不足,而退出壁垒又相当高,因此其在流通渠道中的渠道权力相对较小。所以,在我国目前的情况下,“农超对接”模式属于一种“高度权力倾斜”的渠道权力结构类型,渠道权力向超市、生鲜连锁专卖店等倾斜。当然,随着“现代农庄”的进一步发展及品牌建设的扩张,超市与生鲜连锁专卖店等零售商对农户的依赖程度会有所增强,农户的渠道权力也就会得到逐步的增强,“农超对接”渠道模式的权力结构也就会逐步向“低度权力倾斜”转变。

3.6 “农户-合作社-(批发商)-零售商-消费者”型流通渠道模式 在这种流通渠道中,合作社将分散的农户集成为一个整体,并作为农户的合作组织代替农户与批发商或零售商进行交易,其规模和实力相对单个农户而言大为增强,

(下转第11601页)

强理论学习和管理实践。同时,教师可以根据学生的学习基础等差异,将学生分为 A、B、C 3 个层次,然后给 3 个微群组分别设立有针对性的教学目标、教学内容、教学方法和评价方式,并通过微博教学平台进行有针对性的管理。

4 结语

综上所述,微博平台与农林高职管理类课程教学的有效结合,为整个农林高职院校管理课程的教学工作注入了新的活力,能够充分发挥微博平台方便快捷的优势,提高农林高职学生参与管理类课程教学的积极性、主动性,便于师生之间的互动与交流,大大提高了教学活动以及学习实践中的沟通效率,克服了很多传统教学的弊端,实现了对农林高职管

(上接第 11526 页)

在一定程度上矫正了农户与批发商或零售商在规模、地位等方面的失衡,增强了农户在同批发商或零售商博弈的力量,这虽然没有从根本上改变农民在农产品交易中的弱势地位,但在一定程度上使“农户-(批发商)-零售商-消费者”型流通渠道中权力向批发商或零售商的倾斜得到了矫正。同时,由合作社代替农户与批发商或零售商进行交易,能有效降低交易双方签约、执行和监督的成本,再加上合作社对分散农户的机会主义行为有着较强的监督和约束作用,提高了农户和批发商或零售商之间交易关系的稳定性,这都在一定程度上增强了农户与批发商或零售商的双向依赖。因此,在合作社的参与下,“高度权力倾斜”的“农户-(批发商)-零售商-消费者”型流通渠道演变成了“低度权力倾斜”的“农户-合作社-(批发商)-零售商-消费者”型流通渠道。

3.7 “农户-合作社-龙头企业-(批发商)-零售商-消费者”型流通渠道模式 与“3.6”中所述流通渠道模式一样,在这种流通渠道中,合作社将分散的农户集成为一个整体,并作为农户的合作组织代替农户与中间商/加工企业进行交易,其规模和实力相对单个农户而言大为增强,在一定程度上矫正了农户与龙头企业在规模、地位等方面的失衡,增强了农户在同加工企业博弈的力量,这虽然没有从根本上改变农民在农产品交易中的弱势地位,但在一定程度上使“农户-龙头企业-消费者”型流通渠道中权力向龙头企业的倾斜得到了矫正。同时,由合作社代替农户与龙头企业进行交易,能有效降低交易双方签约、执行和监督的成本,再加上合作社对分散农户的机会主义行为有着较强的监督和约束作用,提高了农户和龙头企业之间交易关系的稳定性,这都在一定程度上增强了农户与龙头企业的双向依赖。因此,在合作社的参与下,“低度权力倾斜”的“农户-龙头企业-消费者”型流通渠道演变成了接近于“高度权力均衡”的“农户-合作社-龙头企业-消费者”型流通渠道。

综上所述,我国现有主要农产品流通模式的渠道权力结

构如图 2 所示。从图中可知:总体来说,农户对其他各类与其直接交易的渠道成员的依赖程度要大于其他与农户直接交易的渠道成员对农户本身的依赖程度,也就是说,在农产品流通渠道中,农户所拥有的渠道权力相对来说是偏小的,这也是多年来农民收入增长一直赶不上城镇居民的重要原因之一。

参考文献

- [1] 粟欣泉. 高职学生微博使用情况及其影响的调查与研究——基于不同使用程度的量化分析[J]. 广东农工商职业技术学院学报, 2012, 28(3): 27-33.
- [2] 纪栋尚, 刘倩, 李家波, 等. 浅析微博的发展对高职学生的影响及教育对策[J]. 科技视界, 2012(31): 122-123.
- [3] 滕懿. 探析微博在高职高专艺术类专业英语教学中的应用[J]. 琼州学院学报, 2012, 19(6): 106-108.
- [4] 李镇贤, 林伟英, 林逢春. 基于 Tag 的微博平台在学生党建中的应用初探[J]. 全国商情(理论研究), 2011, 12(1): 88-89.
- [5] 黄映玲, 汪向征. 学生对微博学习应用态度的调查及思考[J]. 远程教育杂志, 2011, 12(5): 76-77.

综上所述,我国现有主要农产品流通模式的渠道权力结

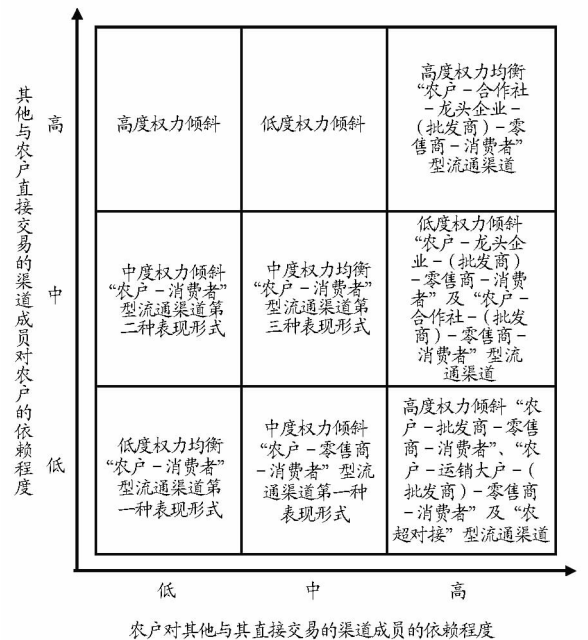


图3 我国现有主要农产品流通模式的渠道权力结构模型

参考文献

- [1] 朱振兴. 渠道权力、冲突、协调与渠道利益的经济分析——基于零售商、生产商博弈视角[D]. 昆明: 云南财经大学, 2011.
- [2] 徐丽艳, 周林浩. 我国现有农产品流通渠道模式分析[J]. 商业研究, 2010(8): 189-191.
- [3] 张闯, 夏春玉. 农产品流通渠道: 权力结构与组织体系的构建[J]. 农业经济问题, 2005(7): 18-35, 79.
- [4] 周宏华. 基于渠道权力结构的农产品流通问题研究[D]. 南京: 南京农业大学, 2011.