

以“公司+农户”为例探索浙江省农产品流通模式

蔡巧燕

(浙江经贸职业技术学院,浙江 杭州 310018)

摘要:为有效解决农产品销售问题,提高农产品的竞争力,在充分调查研究的基础上,对浙江省“公司+农户”农产品流通模式和现实条件进行分析,并试图完善“公司+农户”流通模式,以期符合浙江省农产品流通的实际需要。

关键词:农产品流通;专业合作社;龙头企业;“公司+农户”

中图分类号:F323.7 **文献标识码:**A **文章编号:**1002-2767(2012)05-0104-04

没有流通环节,农产品不可能从菜田到人们的餐桌,但是有多少流通环节,如何流通,这个流通环节应该有多长,值得深思。浙江省各地农产品虽然品质优良,但受限于旧有的流通模式,普遍存在产品滞销等一系列问题。该文试图完善“公司+农户”这一流通模式,从流通模式的创新来探索和改善浙江省农产品流通模式,旨在解决农产品销售问题,提高农产品的竞争力。

1 问题的提出

在解决“三农”问题对策方面,农业产业化是一条很有效的途径。其基本流程为:农产品生产→农产品加工→农产品销售→农产品消费。其基本组织形式为:农户+中间组织+市场。中间组织是农户与市场的桥梁,包括龙头企业、合作社、批发市场、农产品经纪人组织等多种形式。

国内学者将这种通过互惠合同(即所谓的“商品契约”)实现龙头企业与农户之间连接的模式定义为“公司+农户”模式。研究认为,“公司+农户”模式可以一定程度上缓解“小农户”与“大市场”间的矛盾,在维持农户作为农业生产基本组织单元的同时,发挥龙头企业的优势进行农副产品的加工、销售,并连接农户进入市场。既保证单元利益和生产特点,又维持各自的独立性与自主性,适应市场网络和农副产品加工销售的规模性,给双方带来了利益。近年来随着浙江省供销社的发展,各市、县级供销社以公司为载体越来越多地承担起农产品流通的职能。

然而,在农业产业化初期,这种商品契约却极

不稳定,公司与农户之间的互相违约行为严重阻碍了“公司+农户”模式的发展壮大。结合浙江省实际有必要引入以合作社为中介的模式如:“龙头企业+合作社+农户”,建立公司与农户之间有效的合作机制具有重要的实践意义。

2 浙江省“公司+农户”农产品流通模式存在的问题

“公司+农户”模式很好地解决了小农户与大市场之间的矛盾,然而由于政府的重视和扶持力度不够、农产品流通主体发育程度较低等因素,一定程度上影响了“公司+农户”模式的有效运行。

2.1 政府对农产品流通的重视和扶持不够

政府及有关部门比较重视农产品的生产,而对农产品流通关注得不够,对农产品流通缺乏具体指导,扶持政策非常有限。一个明显的倾向是,各级政府及有关部门对生产什么和生产多少的问题比较重视,任务有安排,落实有措施,考核有办法;而对产品是否销得出、销到哪里及卖到什么价钱的问题往往是一般号召,缺乏具体保障措施,这是造成农产品流通发展滞后的思想根源和观念障碍,也制约“公司+农户”模式有效运行的重要原因之一。

就“公司+农户”模式而言,其主要是订单农业,但市场风险变化和不确定性,往往造成订单履约率较低,当市场走俏价格升高时,一些农户就把已签约的农产品直接拿到市场上去卖;市场滞销价格下跌时,又要求公司多收购这些农产品。同时,一些农业企业也有类似的投机取巧行为。这就要求政府相应的职能部门制定相应的政策、法规保障企业及农户的利益,加强农户的法律意识,同时引导企业的社会责任感。

收稿日期:2012-02-20

作者简介:蔡巧燕(1978-),女,江苏省淮安市人,硕士,助教,从事市场营销和农产品营销等研究。E-mail:summer_cai@126.com。

2.2 农产品流通主体发育程度较低

“公司+农户”农产品流通模式的主体包括龙头企业、合作社、批发市场和农产品经纪人组织等多种形式,流通主体的发育程度直接影响“公司+农户”流通模式的运行。

2.2.1 农业龙头企业辐射带动能力不强 浙江省农业龙头企业整体数量还比较少,规模偏小,实力普遍还不强,市场开拓能力较弱,辐射带动能力有限,与农民的利益连接机制不够紧密。在全省十大主导农业产业中,能起带动作用的加工和流通型的龙头企业屈指可数。正是由于缺少了带动力强的龙头企业,影响了“公司+农户”流通模式的健康快速发展。

2.2.2 农产品批发市场数量仍然比较少 大型专业批发市场为数不多。多数市场仍处于初级市场阶段,交易方式比较落后,服务功能单一。

2.2.3 农产品营销人才极度缺乏 目前农产品流通存在的一个主要原因是农民和市场信息的不对等,而起到很好传递信息作用的农产品经纪人队伍发展才刚刚起步,尽管浙江省已加大了农产品经纪人的培养力度,然而其数量少,且经营素质还不高,同时农产品经纪人队伍的发展还处于自发性阶段,外部对其发展引导扶持的力度有限。有数据显示,目前农户在农产品交易过程中,约42%的农户是依靠自销,45%的农户是通过个体商贩和经纪人销售农产品,仅2.7%的农户是通过订单销售。

3 对策建议

通过对浙江省农产品流通现状的调研,结合全省供销社发展实际,提出应大力发展农产品连锁经营。依托农业主导产业,结合供销社优势,培育产业龙头,构建产、加、销一体化的农产品流通网络。依托浙江十大农业主导产业,从供销社现有基础和条件出发,重点培育茶叶、蚕茧、食用菌、柑橘和蔬菜等领域的生产、销售龙头企业,通过龙头企业带动,实现产、加、销系列服务功能。在实行“订单农业”,建立基地的基础上,农民负责生产,专业合作社等负责收购,龙头企业等负责销售,结成紧密的利益共同体,减少环节,为农产品提供稳定的销售渠道。

3.1 农超对接

对接模式如:“超市+合作社+农户”“超市+龙头企业+农户”等。农超对接,指的是农户和商家签订意向性协议书,由农户向超市、菜市场 and 便

民店直供农产品的新型流通方式,主要是为优质农产品进入超市搭建平台。

推进“农超对接”,加快农产品进超市的进程。一方面支持龙头企业、农民专业合作社经济组织等直接向城市超市配送农产品,另一方面要支持综合超市和食品超市等国内外大型连锁企业直接从产地采购,发展商品基地,大幅度提高农产品进入超市的比例。为此建议:一是选择部分超市和龙头企业、专业合作社率先进行“农超对接”试点;二是省、市、县有关部门要加强对此项活动的组织,积极开展“农超对接”活动,为“农超对接”牵线搭桥。

过去,浙江黄岩主要通过“龙头企业+合作社+农户”模式,把农产品卖到上海和杭州等地的一些大型农贸批发市场,其特点是数量大、品种少、价格低和保障性差,现在,通过政府成立营销管理中心及专业合作社的协调,当地农产品与超市专卖店等建立了供求联盟,虽然数量少、品种多、外观讲究,工作量及成本有所增加,但是,由于价格高、销售稳定,农民得到的实惠最终也更多。

在调研中还看到嘉兴市秀洲区王店三园鸡专业合作社的“王店”三园鸡于2007年3月由合作社与家润商业有限公司(大润发)签订协议,开始进入超市销售;桐庐县钟山蜜梨专业合作社的蜜梨2006年与好又多进行合作;浙江绍兴绿油油蔬菜专业合作社经营黄秋葵、豆类及各种菇类2007年开始为好又多、世纪联华等大型超市进行配送销售等。

专业合作社作为“农超对接”的主体之一,既是“农超对接”的质量保证,也承载着提高农产品质量安全的重任,对于优质农产品及鲜活农产品的流通具有重要意义。

3.2 建立名优特农产品直营店

运行模式如:“直营店+基地(合作社)+农户”和“直营店+龙头企业+农户”等。建立农产品直营店,实现了农产品从产地到专卖店的直接对接,不仅减少了很多中间环节,降低了产品的价格,更建立了从农场直接到专卖店的产品质量追溯体系,从而有利于绿色无公害农产品的推广和发展。

运行模式还需要进一步完善,以“直营店+龙头企业+农户”为例,需要政府聚力培育龙头企业。凡是有大宗农产品的产区,都应集中力量培育龙头企业。全省要集中力量加快培育一批省级

或国家级的龙头企业。在此基础上,通过联合重组和对外扩张,培育一批大型涉农商业企业集团。市、县要集中力量加快培育市级和县级龙头企业。要鼓励龙头企业对内对外开展跨所有制、跨部门、跨地域的专业联合、合作、收购兼并,构筑自身的经营网络,进一步做强做大,增强经营实力,扩大辐射范围,提高带动能力。

农产品直营店的建立势必会与“农超对接”模式产生竞争,这就要求农产品直营店要有自有农场或种植基地的支撑,采取成为彻底的直营方式——自产自销就会容易突围。此外,农产品直营店还可以尝试向高端礼品市场发展。可以将绿色无公害的优质农产品搭配组合,将成为未来礼品市场上的新宠。

在调研中发现浙江绍兴绿油油蔬菜专业合作社为发展农产品基地直销,提高农产品质量安全系数,开拓中高端市场,自2007年起,合作社与浙江省农业科学院合作建设33.33 hm²核心基地“绿岛生态农业科技园”,共同开发绿色蔬菜及有机蔬菜,产品直销绍兴市区及杭宁地区。为规范订单农户的发展,合作社专门建立了农户数据库,对订单农户进行“ID-card”式(身份证)编码管理,对订单农户的生产销售进行档案记录,实行可追溯管理,做到农产品质量安全的可控可追溯。合作社经营黄秋葵、豆类及各类菇类等。在产品的销售方式上有3种:在城市建立较为完整的农产品直销网络和区域性营销网络;在本地区拥有东街、大江、大云等7家蔬菜直销点的销售网络;为好又多、世纪联华等大型超市进行配送销售。合作社产品物美价廉,口碑极好,对稳定绍兴市区菜价效果显著,深受广大消费者的喜爱和推崇。2007年通过配送、直销的各类无公害、绿色农产品多达1210万kg,销售额达2500多万元。

3.3 发挥专业合作社功能,加大培养农产品经纪人的力度

运行模式如:“市场+农产品经纪人+农户”和“市场+合作社+农户”等。在调研中发现阻碍农产品流通或者说阻碍“公司+农户”流通模式有效运行的一个重要原因是农民和市场的信息不对称,而解决这个矛盾,除了各级政府及其所属部门要加大政策制定力度外,农产品经纪人将扮演很重要的角色。

由于信息不对称、组织分散、资金技术劣势和政府干预偏向等原因,农户在与公司的谈判中处

于弱势地位,其利益受到严重损害。这直接导致了“公司+农户”契约关系的不稳定性。因此,建议一方面应不断促进市场的发育和完善,形成龙头企业之间的良性竞争机制,改变“龙头”垄断的局面;另一方面应积极建立各类农业经济合作组织,加强农产品经纪人现代经营管理知识技能的培训,提高其经营素质,发展壮大农民经纪人队伍,组织农民经纪人开展联购联销,联手开拓农产品市场。不仅可以引导组织农民经纪人同龙头企业、专业合作经济组织发展合作联合,共同开拓农产品市场。重要的是可以将市场信息有效地传递给农户。改变农户“一家一户”面对公司的状况,真正提高农户进入市场的组织化程度。

从调研数据可知,2009年浙江省嘉善县1159名农产品经纪人销售的农产品总产值达到6亿多人民币。2010年仅一位叫王明德的农产品经纪人一人就与50位农户签订了蔬菜订单合同,每天收购近5000kg蔬菜,全年收购量约为150万kg。有了农产品经纪人,农民只负责种植,销售则交由农产品经纪人。而经纪人所掌握的市场信息也同时指导着农民的种植方向和数量。

截止2010年底,浙江省农产品经纪人从业人员达到3.7万余人,已成为农产品流通中的骨干力量。调研中也发现,浙江省农产品的销售,主要还是依靠一大批土生土长经纪人。经纪人已成为连接农民与市场的重要桥梁和纽带,是解决农产品销售难的一支重要力量,但从实际营销水平来看还需进一步提升。

4 结论

农产品流通是“三农”问题中一个亟待解决的重点。在这个过程中,龙头企业、农村专业合作社、农产品生产加工基地和农产品经纪人等发挥了举足轻重的作用,也严重影响了“公司+农户”农产品流通模式的运行效果。

完善“公司+农户”的农产品流通模式势必需要统一规划、集中扶持,鼓励龙头企业分期建设一批高起点和高标准的特色优势农产品生产加工基地,推广“市场+基地+农户”和“市场+龙头企业+农户”模式;发展和规范订单农业、合同农业,引导企业通过建立风险基金、保护价收购、入股分红和盈余返还等多种利益联结形式;鼓励和支持广大农业企业、合作组织及贩销大户采取订单和契约等形式,开展农产品购销,形成“市场+合作社+农户”和“市场+经纪人+农户”模式,结成利益

共享、风险共担的共同体,形成分散种植、集中销售的农产品销售机制;重点扶持发展与农民建立稳定产销协作关系的农产品生产流通企业、农产品批发市场以及农民专业合作社。

参考文献:

- [1] 蒋文龙,胡立刚,张道生.农产品营销的浙江道路[J].观察与思考,2009(23):30-31.
[2] 张西华,包中海.农产品流通网络体系的构建与研究——基

于浙江的实践与探索[J].经济研究导刊,2010(24):171-174.

- [3] 贾伟强.“公司+农户”组织模式的合作机制研究[M].南昌:江西人民出版社,2007.
[4] 安玉发,骆骢.重视专业合作社在农产品流通中的作用[J].农村经营管理,2009(6):18-19.
[5] 朱传波.浙江省农产品流通现状、问题与对策[J].商业文化:学术版,2009(9):122.

Exploration on Agricultural Product Circulation Pattern in Zhejiang Province Taking ‘Company + Peasant Household’ as Example

CAI Qiao-yan

(Zhejiang Economic and Trade Polytechnic, Hangzhou, Zhejiang 310018)

Abstract: In order to effectively solve the sales of agricultural products and to improve the competitiveness of agricultural products, on the basis of the full investigation and study foundation, agricultural product circulation pattern ‘company + peasant household’ and the actual condition in Zhejiang province were analyzed. Meanwhile, the circulation pattern of ‘the company + peasant household’ was tried to perfected to conform to Zhejiang province agricultural product circulation actual need.

Key words: agricultural product circulation; specialized farmers cooperative; the leading company; ‘company + peasant household’

《黑龙江农业科学》理事会

理事长单位	代表	内蒙古丰垦种业有限责任公司	董事长	徐万陶
黑龙江省农业科学院	省农委副主任	理事单位	代表	
省农科院党组书记、院长	韩贵清	黑龙江生物科技职业学院	院长	李承林
副理事长单位	代表	宁安县农业委员会	主任	陈庆军
中储粮北方农业开发有限公司	董事长	农垦科研育种中心哈尔滨研究所	所长	姚希勤
黑龙江省农业科学院佳木斯水稻研究所	所长	黑龙江农业职业学院	院长	李东阳
	潘国君	黑龙江畜牧兽医职业学院	院长	包艳明
黑龙江省农业科学院五常水稻研究所	所长	鹤岗市农业科学研究所	所长	姜洪伟
黑龙江省农业科学院克山分院	院长	伊春市农业技术推广中心	主任	郑春江
黑龙江省农业科学院黑河分院	院长	甘南县向日葵研究所	所长	孙为民
黑龙江省农业科学院绥化分院	院长	萝北县农业科学研究所	所长	张海军
黑龙江农业经济职业学院	院长	齐齐哈尔市自新种业有限责任公司	总经理	陈自新
黑龙江省农垦总局	副局长	黑龙江省农垦科学院水稻研究所	所长	解保胜
常务理事单位	代表	黑龙江八一农垦大学植物科技学院	院长	于立河
勃利县广视种业有限责任公司	总经理	绥化市北林区农业技术推广中心	主任	张树春
黑龙江垦丰种业有限公司	总经理	黑龙江省齐齐哈尔农业机械化学学校	校长助理	张北成
黑龙江农业经济职业学院	副院长			