



黑龙江省粮食购销经纪人情况调查

杨帆,陈沫

(黑龙江省农村发展研究中心,黑龙江 哈尔滨 150008)

摘要:粮食购销经纪人是指粮食购销团队的带头人,其在粮食产业中的作用一直以来备受争议。为掌握粮食购销经纪人实际活动情况,黑龙江省农村发展研究中心调研组开展了实地调研。结果表明:粮食购销经纪人在粮食购销过程中起到重要的支撑作用,但随着近年来粮食购销经纪人队伍的快速发展,在其粮食购销活动中还存在现实困难与问题。基于此,调研组提出应通过拓展资金来源渠道、粮食运输绿色通道机制、强化政府对经纪人的服务、加强专业培训支持粮食购销经纪人队伍稳步发展。

关键词:粮食购销经纪人;粮食流通;粮食产业

粮食购销经纪人作为粮食购销团队的带头人,在农户与粮食收购单位的对接中发挥了重要的作用。为了解黑龙江省粮食购销经纪人队伍实际情况,规范、引导其更好地为粮食流通服务,黑龙江省农村发展研究中心调研组分赴绥化市、齐齐哈尔市,与当地农业、粮食、交通、工商、商务等部门座谈,走访卖粮户、经纪人、粮食商贸和粮食加工企业,认真了解实地情况,广泛听取各方意见和诉求。从调研情况看,粮食供销经纪人广泛活跃在粮食流通领域,实现了卖粮户与用粮单位有效对接,降低了农户卖粮成本和风险,增加了农民收入,在粮食购销过程中发挥了重要的支撑作用。同时,粮食购销过程中也存在缺乏流动资金,运输成本高等问题。

1 经纪人在粮食购销过程中的支撑作用

近年来,政府推动粮食流通市场化改革,消除粮食购销经纪人行业壁垒和经营限制,工商部门取消了农业经纪人从业资格准入,粮食部门放宽了粮食收购资格许可^[1],这些政策促进了粮食购销经纪人队伍发展,在市场经济中发挥了重要的作用。

1.1 降低粮食购销的交易成本

经纪人上门收粮,为农户提供脱粒、装车、运输、入库等服务,现场通过支付宝、微信等支付工具结算。经纪人为粮食购销提供专业化、社会化服务,农户通过经纪人卖粮简化手续,价格符合心理预期,节省了大量的精力和体力,有效降低了粮食购销的交易成本。

1.2 规避农户卖粮的交易风险

通过经纪人卖粮,农户不用直接面对收购单位,降低了自己判断粮食质量的失误和对粮食销售信息把握的偏差,避免了粮食收购单位压等压价、粮食运输、销售价格变化的风险,以及粮食收购企业拖欠卖粮款的资金结算风险^[2]。

1.3 增加农民收入

经纪人主体是农民,经纪人从事农业生产的同时兼职从事经纪服务增加了自身收入。经纪人通过规模化经营降低了粮食购销的成本,让利于农户。经纪人活动使粮食价格信息更透明,农户销售渠道选择更多,使粮食优价销售,尤其是当地缺少粮食加工企业的地区通过外销可以提高粮食售价。围绕经纪人活动带动了就业,也增加了农民收入。

1.4 促进农村产业升级

经纪人在粮食购销过程中积累了资金,其具有更强的经营和抵御风险的能力,部分经纪人自办粮食商贸、加工企业,已不仅仅局限于买粮卖粮的散户角色,他们既从事粮食购销,也从事仓储、运输、加工等服务,对接省外客商,洽谈合作,增大贸易量,逐步成为了具有一定规模的粮食物流企业^[3]。

2 粮食购销经纪人队伍现状

粮食购销经纪人从种粮农户手中收购粮食,进行脱粒,然后销售到粮食需求部门,主要包括粮库、粮食经销公司、粮食加工企业等单位。调查表明,经纪人购销粮食,扣除成本费用后,销售粮食利润在10~20元·t⁻¹。优秀的经纪人团队最多年购销粮食达10万t,获利百万元。

2.1 从业人员专业性较强

经纪人能通过肉眼较准确的辨别粮食的等

收稿日期:2018-09-27

第一作者简介:杨帆(1982-),男,硕士,副研究员,从事农业经济、农村政策研究。E-mail:yangfanking@126.com。

级、水分、杂质,熟悉本地粮食作物的布局以及种粮农户的生产情况,对农户的销售习惯和市场把握较为准确,具有一定的企业管理经验和销售能力。

2.2 经纪人队伍快速增长

经纪人活动范围遍及乡村,每个村至少有2~3名经纪人,经纪人主要以本地农民为主,黑龙江省有8991个行政村,大致有经纪人2万多名,农民大约占70%,退休公务人员、退伍军人、大学生、城市自由职业者等其它各类人员占30%。

2.3 经纪人是粮食购销的主体

多数地区普通农户售粮基本上没有自己销售的,由经纪人代理。经纪人经销的粮食量占粮食销售总量的60%~70%,其余部分主要由种粮大户、家庭农场、农民专业合作社等新型农业经营主体自销,农户自销在多数地区已经较为少见^[4]。

2.4 经纪人深度参与交易

经纪人不仅熟悉当地从事粮食生产的农民,也掌握需求粮食的单位信息。水稻基本上都是种在田间,收在地头。并且与粮食加工企业和粮库以及粮食销售公司有密切往来,基本都是经纪人来送粮,几乎没有农户自己出售粮食,经纪人起到了农户与粮食收购单位的有效对接作用。

3 经纪人在粮食购销活动中存在的困难与问题

经纪人在粮食购销活动中遇到很多困难,资金短缺、运输成本过高、缺少专业化的社会服务以及自身行为的偏差,都制约了经纪人队伍的壮大和发展。

3.1 流动资金短缺

经纪人缺少流动资金的主要原因是粮食收购企业资金结算时间过长,经纪人的自有流动资金不足,主要是收粮时给农户现场结算,送粮时延期结算。资金不足使得一些农民经纪人规模无法扩大,基础设施无法完善,难以发挥较大的带动作用,制约了农民经纪人的发展,仅仅靠自有资金滚动实现快速发展的难度很大。

3.2 粮食运输成本高

经纪人使用的粮食运输车辆多数是改装车,通过超载、超高降低运输成本,按规定载重根本没有利润空间,因此只有超载违章运输。而超载超限面临交通处罚,个别交通管理部门还存在以罚代管、多次罚款、选择性执法问题,增加了交通运输成

本。在当前国家取消临储政策、粮食价格下行、利润空间变小的情况下,运输成本压力更加突出。

3.3 经纪人社会化服务缺失

经纪人在粮食购销过程中面临粮食价格波动风险,经纪人整体文化素质偏低,经纪能力不强,对于影响粮食价格变化的粮食供销政策、海关粮食到岸价格等信息掌握不够,不具备价格走势的分析判断能力,需要政府提供粮食供销政策解读、海关到岸价格发布、经纪人培训等公共服务。

4 扶持粮食购销经纪人队伍建设的对策建议

针对粮食购销中存在的问题,充分发挥经纪人在农户与粮食市场的有效对接作用,实现农民创业、就业,增加农民收入,促进产业融合发展,提出4点建议。

4.1 拓展资金来源渠道

鼓励各大金融机构拓展业务领域,创新金融产品,制定专门的信贷政策支持经纪人的金融需求,更好地扶持经纪人的发展。通过对大型粮食商贸、加工企业的金融支持,保证其及时支付购粮款,间接为经纪人提供资金支持。

4.2 粮食运输绿色通道机制

出台粮食收购季节运粮车辆高速收费减免政策,降低对运粮车辆管制标准,比如对运粮车辆载重、体积等要求与其它车辆区别对待。努力降低粮食流通成本,保证粮食运输通畅,交警、交管部门规范执法,在保障交通安全的前提下,避免对粮食运输的干扰。

4.3 强化政府对经纪人的服务

质量监督部门完善计量工具检测服务,保证交易过程中称重准确。将农村粮食称重收费纳入物价监管,杜绝称重收费造成的市场壁垒。农业部门加强粮食价格信息服务,通过农业信息网、媒体及时宣传、解读国家粮食购销政策,发布最新海关粮食到岸价格信息,预测粮食价格变化趋势^[5]。

4.4 加强粮食经纪人专业培训

将经纪人培训纳入农民培训体系,加强经纪人职业道德和经纪能力培训,提高经纪人市场分析预测、信息获取、商务谈判、管理和法律能力,提升经纪人形象。加强行业自律,鼓励经纪人群体自己组织起来,建立真正实现自我管理、自我服务、自我约束、自我发展的经纪人队伍。



新形势下新疆特色作物发展现状及对策

王纯武, 孟谦文, 鲜开梅, 贾尔恒·伊力亚斯, 秦 刚, 肖春燕

(新疆维吾尔自治区农业技术推广总站, 新疆 乌鲁木齐 830002)

摘要:目前,特色作物已成为新疆促进一产上水平的高效产业,因此分析和研究新疆特色作物 2014-2017 年的发展成效,通过找准定位、理清思路,对各级农业行政、科研、推广等部门有一定的指导意义。本文从新疆特色作物规模、种类、品种、种植技术、优势特色分布、农民增收、功能等方面分析,总结成功经验,找出存在的问题,提出今后的发展目标、思路、原则和举措。

关键词:新疆;特色作物;现状;对策

发展特色农作物产业,是转变农业增长方式的重大变革,是推进全区农民持续增收的重要途径,是实现南疆四地州精准脱贫的有效抓手。新疆维吾尔自治区特色农作物种植有传统、有特色、有潜力,近几年,随着农业供给侧结构性改革的深入推进,全区特色农作物异军突起,效益明显,活力提升,各地逐渐将资源优势充分转化成经济优

势。各级农技推广部门先行先试,开展了大量的新品种、新技术、新模式试验示范,积累并储备了一些好经验和好做法,为发展特色农作物产业打下了坚实的基础,同时也为各级领导和技术人员提供参考依据。

1 发展状况

新疆坚持在稳定粮食种植面积的前提下,大力发展白色产业——棉花。近年来,随着棉花目标价格的实施,新疆的棉花种植面积有了较大幅度的下降,由 2014 年的 200 万 hm^2 缩减到 2017 年的 167 万 hm^2 左右。面对新形势,新疆以农业供给侧结构性改革为切入点,按照全产业链

收稿日期:2018-10-05

基金项目:2016-2017 年新疆维吾尔自治区现代农业试验示范项目。

第一作者简介:王纯武(1970-),男,硕士,高级农艺师,从事特色作物技术推广工作。E-mail:1023228126@qq.com。

参考文献:

- [1] 刘松. 浅谈“粮食经纪人无需办理粮食收购资格”[J]. 中国粮食经济, 2017(6):37-39.
- [2] 农发行黑龙江省分行课题组, 李钧. 黑龙江省粮食购销情况调研[J]. 农业发展与金融, 2016(2):51-54.
- [3] 唐继发. 种粮大户粮食销售情况调查[J]. 中国粮食经济, 2017(6):40-41.
- [4] 孙晓明. 粮食收购政策的改革[J]. 中国经济信息, 2017(18):34-35.
- [5] 宋锋, 王雅琳, 莫魏林, 等. 粮食经纪人在粮食流通环节中的作用与监管[J]. 粮食科技与经济, 2017, 42(4):16-17.

Investigation on the Situation of Grain Purchasing and Selling Brokers in Heilongjiang Province

YANG Fan, CHEN Mo

(Heilongjiang Rural Development Research Center, Harbin 150008, China)

Abstract: Grain purchasing and marketing broker refers to the leader of the grain purchasing and marketing team, whose role in the food industry has been controversial. In order to grasp the actual activities of grain purchasing and selling brokers, the research team of Heilongjiang Rural Development Research Center conducted field research. The results showed that grain purchasing and selling brokers played an important supporting role in the process of grain purchasing and selling, but with the rapid development of grain purchasing and selling brokers in recent years, there were still practical difficulties and problems in their activities of grain purchasing and selling. Based on this, the research group proposed that we should support the steady development of grain purchasing and selling brokers by expanding the sources of funds, the green channel mechanism of grain transportation, strengthening government services to brokers, and strengthening professional training.

Keywords: grain purchasing and marketing broker; grain circulation; grain industry