

基于交易频率的农产品交易机制选择研究

周 霞,邓秀丽

(山东农业大学 经济管理学院,山东 泰安 271018)

摘 要:我国农产品交易频率主要受农产品生产的自然资源依赖性、生产和消费的即时性、时空分布的非均衡性以及农产品的小规模经营特征的影响。因此,在农产品交易活动市场依赖度日趋提高的背景下,根据农产品交易频率特征,建立以农产品中介经纪组织和经纪人作为主要载体的交易机制,是降低农产品交易频率的有效措施。

关键词:交易频率;交易成本;农产品经纪组织;经纪人;交易机制

中图分类号: F302

文献标识码: A

文章编号: 1008-7699(2012)03-0071-07

依据一般经济规律,为达到促进农民增收之目的,对于需求缺乏弹性的农产品提高其销售价格是有效的策略之一。但现实实践中,尽管近几年我国农产品价格有大幅度的上涨,但农民从中获益并不多。2010年前三季度我国农产品价格上涨了17.5%,同期农民收入只增长了8.1%,农民从中获得的收益不到价格上涨所带来总收益的1/2。商务部新闻发言人姚坚指出中国蔬菜流通成本是世界水平的2至3倍,超过50%的农产品价格上涨收益流入交易环节。^[1]尽管农产品价格上涨受到农业生产资料价格上涨等因素的影响,但是我国小农户与大市场的现实矛盾造成的农产品产销环节过多、流通渠道过长、交易通道不畅等因素,限制了农产品价格对农民收入增长和农产品供给稳定的诱导作用,致使农产品价格上涨收益分割不均衡,终端消费者的消费福利损失并没有有效地转嫁到生产者身上,造成消费承受高价格和农民承担低收入的“双重困境”。因此,梳理我国农产品交易环节,构建合适的交易机制,真正让农户获得农产品价格上涨收益,稳定农产品供给,仍然是一个迫切需要解决的问题。

针对我国农产品交易中存在的主要问题,研究学者从资产专用性、不完全合约和信息不对称维度等视角分析了我国农产品交易中的制度性障碍。周兆生指出流通型农业合作社有交易效率优势,^[2]文启湘从资产专用性维度揭示农产品交易困境。^[3]黄祖辉指出农户加工商分别在生产性资产或者加工性资产高度专用性的领域发挥作用,能够有效防止敲竹杠问题。^[4]刘凤芹解释了我国农产品销售合约履约率低的原因在于合约不完全性,提出了合约双方应共同承担市场风险的履约机制。^[5]郭红东指出农民专业合作社是发展订单农业的有效载体,在订单签订和履行过程中起到监督、协调和服务作用。^[6]朱学新运用交易费用理论揭示中介组织是农产品流通中交易费用最低的一种制度安排,农村经纪人是目前较理想的一种农产品流通组织。^{[7]30-33}黄祖辉和张静证明浙冀梨农种植户不同销售渠道效率差异显著,交易成本对农户选择契约方式影响显著。^[8]罗必良分析农户专业化生产的资产专用性及面临的的市场风险,提出化解农户专业化生产市场风险的建议。^[9]本文从交易成本产生的交易频率视角分析农产品交易频率特质,阐明以农产品经纪主体为核心的交易机制对交易环节整合及降低交易频率的功效,提高农产品交易中规模效益和范围经济,稳定农业生产和提高农民收入。

收稿日期: 2012-05-08

基金项目: 中国博士后基金项目“合作机理、整合路径与产业链绩效——苹果产业链演化与整合的理论与实证研究”(2011M501159); 山东博士后创新项目“产业链视角下苹果关键生产技术选择及其增值能力研究”(201103094)

作者简介: 周 霞(1971-),女,新疆库尔勒人,山东农业大学经济管理学院副教授,管理学博士。

一、资产专用性、交易频率与治理结构选择

交易频率是指同类商品在一定时期内同类交易重复发生的次数。它是从交易重复发生的角度度量交易行为密集度的一个相对指标。交易频率可度量交易中的经济规模,高交易频率可以使交易费用分摊到连续的交易阶段之中,从而增加交易主体投机行为的机会成本,抑制交易主体的投机行为,因此,可以采用交易频率指标刻画商品的交易特性。交易频率也是影响交易成本高低的重要原因之一。交易频率低,增加了商品交易过程中的某些环节的资产专用性,或者因为商品的异质性特征,使交易信息资源无法及时沟通,造成交易市场被少数交易主体控制,降低市场机制的运作效率。一般而言,商品销售需要经过多个环节,每一环节的交易都会产生交易成本,各环节主体间的交易频率会直接影响产品在市场上的最终销售价格。交易环节多所产生的交易成本就会远高于产销直接交易时产生的交易成本,增加了交易风险。Wallis and North 认为 1970 年美国整体经济的交易成本占 GNP 的 46.66%~54.71%,具体产品推销中交易成本所占比例很大。德国 1959 年市场交易成本是最终消费价格的 38.3%。^[10]

一定时期内,商品交易的交易费用和交易次数成正比。如果交易次数较多,交易频率较高,交易成本会随交易频率的增加而递减,相对管理成本与议价成本升高,从而增加治理成本在总成本中所占的比重,交易双方相互间的信用度提高,从而促动交易双方需要建立一个治理结构将该交易活动内部化以减少交易成本,规避违约风险。如果交易频率较高且双方资产专用性不高,采用关系性契约是有效的选择;如果资产是混合的,那么相应的治理机制应为当事人双方参与的双边治理;如果资产专用性较高,相应治理机制应为一方当事人统一治理的机制,即一体化治理。因此,当资产是非专用性时,偶尔和重复发生的交易行为,采用市场治理方式;当投资特征是混合型和部分专用型时,偶尔交易行为,一般采用三边治理的新古典契约方式;重复交易行为,一般采用双边治理或一体化治理的关系性契约。由此,网络治理通过合同联结交易双方,科层治理通过纵向一体化形式,将频率高的交易内化在企业内。^[11]实践中,“龙头公司+农户”是以合同交易为主的经济形式,合作社是纵向一体化形式的具体表现。对于等级制科层治理所导致的内部官僚成本来说,平均到每次交易中微乎其微,生产者与购买者间的市场关系会被更紧密的合作关系取代。

如杨树种植户因杨树生长周期较长,交易频率较低,网络治理和科层治理的规制成本较大,采用市场交易形式;林场、造林公司和大规模木材加工厂,交易频率较高,市场交易方式增加交易成本和交易风险,采用合同和纵向一体化形式所产生的规制成本,能被降低的交易成本补偿。综合以上分析,降低交易频率,集中整合交易环节,就成为农产品交易机制选择的根本原则。

二、我国农产品市场交易频率居高不下的机理研究

1. 与工业产品相比,农产品的多样化和非标准化导致交易频率高

相对于工业产品,多样化和非标准化的农产品,交易频率较高,具体表现在:一是农产品产品质量变异性大,工业产品质量变异性小。工业产品只要型号一致,合格产品质量相同。农产品质量受自身遗传特性、产地自然禀赋特征等不可控因素影响显著,同样条件下,农产品味道、色泽、形状、大小不同,质量变异性大,在订货、装货、卸货时,要实地检验、核对样品和实物验货,严格按照标准进行,增加了交易环节。二是农产品生产具有自然分散性,工业产品生产具有集中性特征。农产品生产具有地域上的广阔性和分散性,而工业性产品生产需求较稳定,生产规模大,每个厂商的生产在生产厂区内部可以完成,生产集中性强。农产品生产的分散性,使交易时难以实现规模化和标准化,交易次数增加,增加了交易频率。三是农产品流通具有季节性特质,而工业产品流通有常年性特征。工业产品常年生产常年消费,流通表现出常年性,不同季节的供求量

变化较小。农产品供给受自然条件的制约和农产品的鲜活易腐性,往往是常年消费却集中供给,有鲜明的季节性,需要交易的时间短,短期内的交易次数多,交易频率高。四是工业产品生产主要集中在城市,其流通是由集中走向分散。受自然禀赋特征的影响,农产品生产集中在广大农村,消费者遍布广大城乡,生产规模较小,其流通由分散到集中再走向分散,交易次数较多,交易频率较大。同时,农产品不同口感、外观、安全性的多重划分标准,流通规格多,单次交易量小,交易次数增加,交易频率高。

由此可见,农产品交易的易腐性、季节性、分散性以及流通特性,导致农产品流通过程中的交易环节较多、交易环节分散、交易次数较多和交易频率较高,交易成本更高。

2. 农产品季节性和易损性强,交易频率因种类而不同,总体偏高

我国粮食和部分动物类产品,需经过初加工才能供消费者消费,这两类农产品的农户与需求商间的交易频率高。而果蔬类农产品生产的季节性导致产品上市时间集中,不需加工可直接销售给消费者,果蔬类农户多、分布范围广泛,交易频率高。由于反季节蔬菜生产技术的普及和果蔬类农产品流通范围的扩大,果蔬类常规农产品在销售环节上的交易频率较高。养殖业的生产周期相对较短,如猪、兔、鸡几个月出笼,生产周期较短,一年内可以进行多次交易,成本是按月计算农产品的实际成本;而小麦、玉米、棉花、果、桑、茶等产品,生产周期基本是一年一次,一年内只能进行1~2次交易,产品实际成本只能在产品的收获月份计算,养殖业的交易频率更高,因此,养殖业经纪人才能在我国首先试点并推广成功,一直居于农村经纪产业主导地位。粮食、棉花、油料等农产品容易储存,不易腐烂,相比其他农产品的季节性和易损性较低,一次交易量较大,因此,粮食、棉花、油料农产品交易的迫切性相对较低,交易次数相对较少,交易频率不高,每次分摊的交易成本相对较低。例如美国谷物生产者大多都能自我提供储藏服务,不用担心因为产品腐烂造成经济损失,对于经纪人的服务需求较低。

种植业和养殖业方面的农副产品,不易储存,季节性和易损性强。同时,一次交易量较小,因此,农产品交易的迫切性相对较高,交易次数相对较多,交易频率高,每次分摊的交易成本相对较高。无公害农产品的交易频率,在经济发达地区的交易发生频率要高于经济落后地区,大城市要高于中小城市,并且因产品类别的不同而不同。由于国内无公害农产品认证工作尚处于发展初期,目前获得无公害农产品认证的生产商数量和产品品种有限,因此,总体上讲目前国内果蔬类无公害农产品的交易频率偏低。其中,动物类无公害产品必需经一定程度的初加工才能消费,其交易频率低于植物类无公害产品,而果蔬类无公害产品,尤其是无公害蔬菜,交易发生频率相对较低。由此,农产品季节性和易损性强,交易频率因种类而不同,但总体偏高。

3. 农产品生产周期较长,产前、产中和产后不同阶段的交易频繁

农业生产过程中,无论是产前、产中和产后,农民都需要进行大量交易活动,从农户购买农业生产资料、销售农产品,需要进行多次交易,交易次数多,交易频率高。

产前交易更多地针对农作物得以生长的基本投入要素:农用物资以及农业生产资料的交易。农户对应该种植养殖的农作物、牲畜、水产品以及所需要的农药、饲料、化肥等的品种、价格的交易,非常关注。农业生产的时间约束性高,因此,在产前的较短时期内,相关生产要素的交易频率较高。而且多数农户独立、分散地进行市场交易,在价格谈判中,必然会处于劣势地位;农业生产过程中的交易活动主要是农用物资、农业机械、植保、排灌等农用技术和服务的交易,农户的传统经验不适应现代农业生产,为掌握现代农作新技术,让新技术有效推广或者推广之后能够达到预期效果,提高农业效益,就需要进行大量的相关技术和服务交易。在农作物和牲畜等分阶段的成长过程中,所需要的生产时间较长,农村技术服务的工作区域又过于广大,相对产前和产后环节,产中的交易频率就较低;农产品的集中成熟与上市,鲜活易腐的农产品需求的常年性、普遍性,以及农产品生产与销售都很分散,生产的农产品很难标准化,品质又难以统一,需要农户与农产品需求者进行多次的交易。那些不容易储存的农产品和水产品,更是表现出较高的交易频率。

产前和产后因为生产资料购买和农产品销售,进入流通环节和运输环节,交易次数多,交易频率高;产中

阶段除了相关的生产技术服务,基本不进入流通环节,交易次数少,交易频率较低。

4. 小规模生产导致中国农产品交易频率较高

我国农户分散经营,单次交易成本高、交易行为频繁、交易规模不经济、交易频率较高。假设某地区 A 个农户到市场上购买生产资料或销售农产品一次,如果经营农产品种类较多,需要销售 B 种农产品,购买 C 种生产资料,这个地区农户交易次数就为: $f_1(A, B, C) = A \times B \times C$ 。事实上,我国 2 亿多农户中,59% 农户生产经营 5 种以上的农产品,仅这些农户,每年至少交易 $59\% \times 2 \text{ 亿} \times 25 = 1.18 \text{ 亿} \times 25 = 29.5 \text{ 亿次}$,这还不包括农业生产过程中的技术信息服务等方面的交易。农产品交易频率高,提高了交易成本,生产者和消费者均蒙受其害,以致于 50% 多的中国农民仅创造 14% 的 GDP。

粮食是所有农产品中易腐性最弱、交易量偏大、交易频率比较低的农产品。相对于国外,我国粮食交易量仍旧偏小、交易频率偏高,以致于国内粮食从生产区运到销售区的流通费用,占粮食销售价格的 30% 到 35%,高于国外同行如加拿大 10% 以上的流通费用,导致目前中国粮食价格高于国际市场价格。以农业生产发达著称的发达国家,美国 80% 的农场主通过合作组织购买农用物资、销售农产品或得到所需的服务,日本 80% 的农副产品由农协销售,90% 以上的农业生产资料由农协提供;法国农业合作社形成为法国三种经济成分之一。^[12] 这些农业经济发达的国家农产品交易环节集中、交易次数较少、农业生产周期内的交易频率较低,农业市场现代化经营水平高,农产品收益高。

农业成本构成中,美国中间消耗最高,占农业总产值的 59.83%,高出我国近 18%,美国有占 5.74% 的地租,而中国是零地租,尽管如此,美国农业剩余仍旧高达 24.28%,而中国农业剩余仅占 6.32%。可以看出,农业总产值中我国农业生产成本中的期间费用和成本外费用占 15.37%,再加上占 32.89% 的人工费用,这种在农业生产过程中由于各种交易所导致的费用,合计高达 48.26%,美国只有中国的 1/8,美国农业剩余是中国的 3.84 倍,这与只有 90.2% 的农户独立进入市场有必然联系。小规模生产导致中国农产品交易频率高于美国,中国农产品交易成本高于美国,也就不足为奇了。

事实上,降低分销渠道层级,可降低交易次数和交易频率,减少分销成本,获得赢利。韩国中心农协创立的 Hanaro 会所,通过把农产品的分销渠道由原来的 5~6 级减少到现在的 2~3 级,极大降低了交易次数和交易频率,减少分销成本,获得较大的赢利。

三、降低农产品交易频率的交易机制选择

1. 降低农产品交易频率的交易方式

(1) 中介经纪组织降低农产品交易频率

在资产专用性和不确定性下,农产品交易的专业性强,交易频率高,涉及知识面广泛。频繁的交易意味着农户反复进行搜寻、谈判履约以及监控,交易频率越大,交易成本越高。农户为确保农业收益,减少个体非理性行为,需要寻求一种节约交易费用的制度安排。这种制度安排能突破农业家庭经营的组织边界,将原本由一家一户独立进入市场的多环节和分散交易,整合集中起来,由代表农户利益的组织出面集中交易,可减少交易环节的分散性和交易次数,增加交易环节的集中性,提高交易效率,提高农户进入市场的组织化程度,节约交易费用。农产品中介经纪组织通过中介服务,将原本分散生产相似农产品的农户联合,学习新技术的应用、交流相关生产经验,有利于农户个人素质的提高,同时也可使农户的资本得到一定程度的聚集。通过集中交易环节,违约赔偿、专家仲裁和双方互惠,能够稳定甚至调整或者协约关系,保证交易的便捷性和安全性,减少了其进行市场交易的次数,降低交易频率与交易成本,有利于规模经济的形成,可以通过一个模型验证。

根据上文,农户单独交易的公式是: $f_1(A, B, C) = A \times B \times C$ 。若在农户与市场之间建立中介组织,上述

交易由一个经纪组织来完成,交易次数则为: $f_2(A,B,C)=A+B+C$ 。

若用 $K(A,B,C)=\frac{f_1(A,B,C)}{f_2(A,B,C)}=\frac{A \times B \times C}{A+B+C}$ 来衡量其交易效率。

当 $C \geq 2, B \geq 2$ 时, $K(A,B,C) > 1$, 说明通过中介经纪组织的交易次数小于分散农户单独市场交易的总次数,这意味着中介交易有效,且参加中介组织的农户人数越多,交易的市场越复杂,农产品中介经纪组织作为市场机制的替代物,其节约交易费用的成效越明显,交易效率越明显;若市场上没有中介服务时,3个不同的生产者或者消费者到三个市场进行交易,至少需要交易9次,经纪中介服务的存在,只需交易6次,能减少3次交易,降低交易频率,减少交易成本。

(2) 农村经纪人降低农产品交易频率

农产品交易频率高,涉及生产、技术、物流、劳动力品质等多方面的因素。在农户无法正确判断农产品销售价格的情况下,为确保自己收益不受损,减少自己的非理性行为,需要一个能够比较公正的中介方,正确判断农产品的价格,并确保自己的正常收益,农村经纪人可以代表农户利益集中交易,减少交易环节的分散性和交易次数,提高交易效率,节约交易费用。由此,农村经纪人(古称牙行)作为促进买卖双方交易的中介经纪机构,是从中国历史上验证了的实际结果,众多经济学家一致认为:牙行是市场扩大、交换频率增加的必然结果,农村经纪人作为现代的“牙行”,其产生同样是为了降低交易频率、节约交易费用的一种诱致性制度安排。农村经纪人的产生和发展是我国农业市场化进程中和农业内部合理分工的一种必然选择。^{[7]30}

农村商品经济发展初期,农业生产规模不大,市场范围狭小,农户经营有可能既从事农业生产又从事农业生产资料采购和农产品的销售,独自完成农业生产经营的各个环节。合作社更多地只是将某区域内的部分社员、分散的交易环节集中起来,关注生产和采购生产资料等方面交易成本的降低,缺乏中介服务在营销方面降低交易成本、增强收益的专业能力。对变化了的、宏观市场行情地了解不深,无法正确地发现市场价格情况,分散市场风险方面能力较弱。随着农业生产发展和市场的扩大,具体劳动性质形式、技术要求、所需信息不同,进而最优规模也不尽相同,农户就不能继续兼营农业生产资料采购和农产品的加工、包装、仓储、运输、销售等流通环节,而必须分开。农产品生产、销售渠道发生彻底变化,农民分散经营、缺乏市场经验,农村急需出现一些组织、一个群体,担当起指导生产合适的农村产品、帮助农民正确进入市场、降低市场交易成本和交易风险的重任。农村原有的供销社,政府占据着主导地位,由于性质、体制、观念等原因,基层政府在引导农民进入市场方面的作用没显现,还给农户造成不小的损失,造成农民信任度降低,失去了自我发展的机会。据统计,2004年浙江省有基层社564家,比改制前的727家减少了22.4%,其中以基层社名义开展为农服务的只有327家,仅占58%。

针对农村市场媒介主体的缺位现象,农村中一些观念新、信息灵、脑筋活、有关系、有经验、讲信誉的人,便自发地形成专门从事农产品购销等交易环节的中介服务的经纪组织,即农村经纪人。这种基于自身需要出发的组织,通过专业性很强的经纪活动,实现具体交易环节的规模化经营,在交易职能上的纵向深化和横向整合,节约流通过费,降低农业流通成本,成为市场不可替代的中介组织。在现代农业分工体系中,农村经纪人主要承担农产品交易、供求信息服务等任务,以收取约定佣金为目的。农村经纪从业人员一般都是农村的“能人”,具有丰富的交易经验和技巧,追求利益最大化的动机促使他们能够准确把握市场行情的变化,可以有效降低农产品交易的盲目性,同时可以把农产品供求变化的信息及时反馈给农户,有利于指导农户及时调整农产品的生产结构和规模,帮助农户规避市场风险;同时,农村经纪人可以同时代理多个农户多种农产品的交易委托,实现了交易的规模经济和范围经济,既能够满足购买者的农产品多样化需求,又能有效地降低交易频率,必然会大大降低农产品的交易成本,有利于增加农户收入。农村经纪人人生于斯长于斯的生活环境特征,可以充分发挥他(她)的“熟人社会”的优势,长期与本地农户的交易活动所形成的信誉会对其行为形成一种紧约束,从而促使他尽可能地规避交易风险,降低交易的违约行为。

2. 中介经纪服务的交易绩效较好

农产品中介经纪组织为主体的交易机制,凭借公共关系、市场经验、专业知识、交涉能力和活动规模,通过便利的中介服务,使易腐、保质保鲜期段的农产品尽快成交,缩短成交时间,降低流通中批发、运输环节的损耗,确保农产品售价和收益,降低农产品交易频率,交易绩效较好。

中介服务组织通过农产品品牌展示、设计、信息沟通、价格发布等功能,通过展销会、交易会等会展,实现展示贸易、交易、零售、物流、仓储、金融、生活配套、管理配套等服务一体理念,帮助农户进入本地市场和外地市场,增加经农户进入外地市场的机会,减少市场进入成本。

市场中介组织能节约直接市场交易的成本,获得范围经济和规模经济。市场主体所必须的信誉,多次重复交易产生的信任及通过售后收取手续费、集中采购、上门服务的做法,增加双方之间的相互依赖性,建立稳定的供销关系、签订购销契约,形成较为稳固的采购关系,交易次数的集中化,在询价以及成本发挥优势,节约人力物力,提高工作效率,可有效减少流通中每次交易承担的固定性的信息搜寻、谈判费用,实现规模经济;同时,利益共同体的真正形成,约束了双方的机会主义行为,减少农民在农产品流通中的风险和商户的利益损失,从而产生更高利润。莱阳市合作经济组织成员与一般农户比较,2004年人均年纯收入通常要高出10%~40%。^[13]

通过交易次数集约化和商品储存集中化实现规模经济,达到经纪服务的最优规模;既提高专业中介交易效率,为服务对象节约人力物力,增强市场中介服务组织剩余的生产能力;促使土地、资金、劳动力、技术等农业生产要素流动从过去的自发、盲目状态,转向有序流动和优化组合,促进了农业生产的发展。如美国的Land'Lakes和Havervest States联合形成种子企业对美国中西部六个州的种子业务进行合作运营。华盛顿最大的苹果合作社Trout-BlueChelan由BlueChelan和Trout两个公司合并形成,代表300个种植者,每年包装500万箱苹果,价值7000万美元。^[14]截止到2006年,全国农民专业合作社已超过15万个,农民专业合作社共为成员代购或者合作购买农业生产资料价值896亿元,代销或者合作销售农产品1.7亿多吨。由此,农村经纪人和中介经纪组织以其优异的交易绩效降低了农产品交易频率和交易成本。

四、降低农产品交易频率的对策措施

农产品交易制度的改革是我国市场化改革和农村经营制度变革进程中的必然产物,在今后较长时期内,以农户为主体的小规模生产和高度的农产品市场化程度仍然是我国农产品生产流通的主要模式,小农户与大市场的矛盾仍然是制约农产品稳定供应和农民收入的主要因素。因此,现有制度环境下,构建合适农产品交易机制,对提高农产品流通效率,降低农产品交易频率,实现农民增收和农产品供给稳定具有重要的意义。

1. 加强对农村经纪人队伍的专业培训,规范农村经纪人队伍

由于我国农业生产的分散性、区域异质性和小规模特性的影响,作为从农业生产者中分化独立出来的农村经纪人,对活跃农村市场、媒介农产品交易具有独特的优势,它是我国农村当前和今后较长时期内一种比较理想的农产品流通组织。据国家工商总局对全国31个省市的统计,2006年底,农村经纪人总户数达38万余户,经纪执业人员达61万余人,经纪的业务量达1707余亿元。但是农村经纪从业人员专业技能素质较低,绝大多数从业者以初中毕业生居多,缺乏必要的商品流通和市场营销方面的专业培训,对市场供求关系变化依靠个人直觉判断力,容易受到一些偶然因素的误导。因此,需要政府在财政支农体系内,加大对农村经纪人队伍培训的支持力度,对农产品生产相对比较集中的地区,按照均衡布点的原则,选择一批教育水平高、商品意识强的农民,委托专业培训机构对他们进行相关业务技能知识、法律法规知识的训练,提高农村经纪人队伍的整体素质和对市场的分析、判断能力。完善农村经纪人员从业资格认证制度,建立农产品经纪人持证上岗制度。

2. 建立农产品信息化系统,推广农产品电子商务业务

依托现有信息网络体系,积极发展农产品交易信息系统。一是完善政府开办的各种公益性门户网站,拓宽公益性网站的链接接口,便于各区域地方政府农产品交易网站、各专业合作社网站和农村经纪人个人网站的对接。政府设立的公益性网站主要负责宏观方面农产品供求信息的发布,以提高农村经纪人对农产品市场变化的分析判断能力;二是基于区域差异有针对性地发展电子商务业务。在农产品生产集中地以供应商为主导建立“B2C”为主的电子商务模式,其中供应商以农民专业合作社、农产品销售经纪人为主,需求商可以是农产品批发市场、零售商、大型超市、农产品需求大客户(学校、大公司、军队),主要经营鲜活农产品为主。在农产品销售集散地以采购商为主导建立“C2B”为主的电子商务模式,采购商以大中城市的零售商、批发商、超市、农产品直营店、农产品采购经纪人或大批量采购单位为主,供应商以大型农产品批发市场为聚合载体的农产品经纪人、专业合作社为主。对农产品生产规模大、专业化程度高的龙头企业、专业合作社建立“B2B”为主的电子商务模式,采购商以大型团体单位、大型超市、大中城市批发商为主。

3. 根据不同农产品的交易频率特征,建立有效的流通渠道

流动渠道的深度和广度对农产品的交易效率具有重要影响,应根据不同农产品的交易频率选择合适的流通渠道。一般而言,“农户+超市+消费者”具有低成本和利润优势,“农户+经纪人+批发市场+零售商+消费者”具有效率优势。^[15]本文认为对鲜活即食类农产品应建立“农户+经纪人(采购和销售)+大型超市+消费者”和“农户+销售经纪人+批发市场+批发商(零售商、团购商)+消费者”为主的流通渠道;对标准化程度要求高、相对容易储存,需要分类加工的农产品建立“农户+经纪人+超市(零售商)+消费者”、“农户+合作社+超市(零售商)+消费者”和“农户+合作社+直营店+消费者”为主的流通渠道。

4. 加强农产品流通硬件设施建设,改进物流技术,降低流通损耗

我国农产品生产地域分散,道路通行速度对农产品流通效率具有重要约束作用。各地政府进一步加强村村通道路建设,推广完善农产品流通的“绿色通道”;加强对农村信息网络建设的投资力度,重点支持农产品生产集中地区的信息网络建设,推广和普及网络技术的使用频率。进一步改进物流技术,降低流通损耗,应加快建设以冷藏和低温仓储、运输为主的农产品冷链系统,建立全国统一的农产品高效运输通道,优化农产品物流环境。

5. 拓宽农业保险制度,完善信用担保制度,降低农产品中介组织的经营风险

逐步拓宽政策性农业保险的覆盖领域,开发设计以项目为核心的政策性农业保险品种,建立以农产品中介服务为内容的政策性农业保险支持体系,降低和转移中介服务组织的经营风险。建立以政府专项扶持资金为主的信用基金,当市场价格出现剧烈波动时政府可对农产品中介服务组织提供相应的财政补贴或者信用贷款支持,降低其市场风险,促进农产品中介服务组织的良性发展。

参考文献:

- [1]商务部.菜价高主因“流通”贵[N].国际金融报,2010-05-18(1).
- [2]周兆生.流通型农业合作社的交易效率分析[J].中国农村观察,1999(3):29-34.
- [3]文启湘,陶伟军.农产品交易困境与对策:资产专用性维度的分析[J].中国农村经济,2001(9):59-64.
- [4]黄祖辉,王祖锁.从不完全合约看农业产业化经营的组织方式[J].农业经济问题,2002(3):28-31.
- [5]刘凤芹.不完全合约与履约障碍——以订单农业为例[J].经济研究,2003(4):22-30.
- [6]郭红东,蒋文华.“行业协会+公司+合作社+专业农户”订单模式的实践与启示[J].中国农村经济,2007(4):48-52.
- [7]朱学新.降低农产品交易费用的制度选择[J].农业经济问题,2005(12).
- [8]黄祖辉,张静,Kevin Chen.交易费用与农户契约选择[J].管理世界,2008(9):76-81.
- [9]罗必良.资产专用性、专业化生产与农户的市场风险[J].农业经济问题,2008(7):10-15.