

## 农产品经纪人发展现状和趋势分析——基于内蒙古马铃薯经纪人的访谈

李璐伊 (中国农业科学院农业经济与发展研究所, 北京 100081)

**摘要** 农产品经纪人沟通农产品生产和消费, 在农产品流通环节发挥重大作用。现阶段我国农产品经纪人数量巨大, 但是由于缺乏相应的政府扶持和规范管理, 经纪人的发展受到限制。该研究通过对内蒙古乌兰察布地区 11 户马铃薯经纪人的访谈, 分析经纪人现状和发展趋势, 发现经纪人呈现出规模化和现代化发展趋势, 但是仍然存在自身素质低下、缺乏行业组织和缺少资金支持等问题, 因而政府应该从制度规范、金融支持、教育培训 3 个方面促进农产品经纪人发展。

**关键词** 农产品经纪人; 马铃薯; 发展趋势

**中图分类号** S-9 **文献标识码** A **文章编号** 0517-6611(2016)21-208-02

### Development Status and Trend Analysis of Agricultural Traders—An Interview Based on the Inner Mongolia Potato Traders

LI Lu-yi (Institute of Agricultural Economics and Development, Chinese Academy of Agricultural Sciences, Beijing 100081)

**Abstract** Agricultural products traders contact with agricultural production and consumption, and play a major role in the circulation of agricultural products. At this stage, China has a large number of agricultural products traders, but the lack of appropriate government support and standardized management has limited the development of traders. Through the interviews of 11 potato traders in Wulanchabu of Inner Mongolia, we analyzed the development trend of traders, found that traders showed the development trend of large scale and modernization. However, they still had the problems of poor education, lack of industry organization, lack of financial support and so on. Therefore, the government should promote the development of agricultural products traders from three aspects of system regulation, financial support, education and training.

**Key words** Agricultural traders; Potato; Development trend

我国正处于快速的社会转型时期, 伴随着经济增长的是居民生活水平的提高和膳食结构的改变, 这些变化对农产品流通提出了更高要求。从农业生产方面看, 解决“三农”问题的核心是提高农民收入, 农民需要通过销售农产品实现农业收入, 农产品经纪人正是联系农户与下端消费者的重要渠道。已有的文献描述中, 经纪人多指在农村地区提供中介服务的农民, 即农村经纪人。在我国农产品流通环节中, 经纪人曾是农产品流通环节的主力军, 他们沟通城市和农村, 联系农产品产地和销地, 是传统农产品价值链的中枢环节<sup>[1]</sup>。农产品经纪人在农产品产业链中发挥着重要作用, 因而规范和发展经纪人组织对帮助农民增收有重要意义。笔者通过对内蒙古乌兰察布地区 11 户马铃薯经纪人的访谈, 重点分析经纪人的经营现状和发展趋势, 以期规范和发展经纪人组织提供可行建议。

## 1 农产品经纪人发展现状

内蒙古乌兰察布是我国马铃薯种植规模最大的地级市, 在每年马铃薯收获季节, 吸引全国各地的马铃薯经纪人前来收购马铃薯。由于存在规模效应, 在该地区进行马铃薯经纪人访谈有一定的代表性, 因而笔者于 2013 年 9 月在乌兰察布市察右中旗农产品批发市场随机抽取 11 户马铃薯经纪人进行访谈。通过实地访谈发现, 根据是否存在农产品物质所有权转移, 可以把经纪人细分为农村经纪人和城市经纪人。其中, 农村经纪人是主要活跃在农产品产地, 以收取佣金为目的, 通过联系产地农户促成他人(外地批发商或者销地零售商)交易而从事农产品购销中介服务的农民<sup>[2]</sup>。城市经纪人则是负责把农村农产品运到城市, 销售给二级批发商、零

售商甚至消费者。与农村经纪人相比, 城市经纪人参与农产品采购和运输, 实现了农产品所有权转移, 其利润是农产品采购和销售的差额利润。

**1.1 经纪人业务模式** 通过访谈发现, 按照经营区域和与农产品产地黏合度的不同, 经纪人大致可以分为以下 4 类。

**1.1.1 专业产品经纪人。**即专业从事某种农产品的批发业务, 常年在全国各地采购某种农产品, 销往一定区域或者全国。以马铃薯为例, 由于我国马铃薯产区不同, 专业经纪人基本实现了马铃薯采购的全国流动, 春季在我国西南、华南等地采购, 夏季主要在华北地区采购, 秋冬季则在内蒙古、东北等地采购。有的经纪人面向一个特定地域销售, 有的面向全国范围销售。此类经纪人业务范围广, 很难做到对每个地区的货源都很熟悉, 因而在开展业务时常常需要当地农村经纪人参与配合。

**1.1.2 专业产地经纪人。**即专门对接某一区域的农产品销售, 他们销售的农产品大都是当地产出(或者销入)的产品, 根据时令不同, 销售的农产品也不同。在调研中发现, 有的马铃薯经纪人夏季从河北往内蒙古销售水果, 秋冬季节则把内蒙古的马铃薯销往河北等地区, 也有的经纪人夏季往北京销售产地河北的蔬菜, 秋冬季销售内蒙古或者河北的马铃薯, 均属此类。

**1.1.3 兼业经纪人。**即专门从事某一区域一种或者几种农产品的批发, 每年只在该农产品上市那段时间从事批发业务。在调研中发现, 一些马铃薯经纪人每年只经营 2~4 个月, 其余时间则进行农业生产或者外出务工, 有的直接赋闲在家。此类经纪人一般是农户出身, 对农产品产地较为熟悉, 采购时不需要农村经纪人的参与, 可以直接与农户沟通。

**1.1.4 农村经纪人(代办)。**熟悉当地农产品货源, 为经纪人联系卖家, 从中收取佣金。访谈中发现, 马铃薯代办以

**作者简介** 李璐伊(1987-), 女, 浙江永康人, 博士研究生, 研究方向: 农产品价值链和农产品流通。

**收稿日期** 2016-05-13

0.1~0.2元/kg收取佣金。

## 1.2 农产品经纪人存在的问题

**1.2.1 农产品经纪人自身素质不高。**通过访谈发现,农产品经纪人仍然以农户为主,其中农村代办只是在每年农产品收获时进行短期农产品经纪业务。通过访谈发现,11户马铃薯经纪人都是农村户口,其中5人仍然在从事农业生产。所访谈经纪人平均文化程度为初中,较低的文化限制了经纪人扩宽业务和获取市场信息。经纪人普遍缺乏明确的市场规划,只是单纯采购销售赚取差价,并没有对农产品市场周期波动和农产品产量变化有一定预期和应对<sup>[1]</sup>。农产品经纪人普遍没有信誉观念和品牌意识,缺乏必要的议价谈判签约技巧。少数农产品经纪人为了获得短期利益,不讲诚信,无视职业道德,拖欠农民货款,随意压低农产品收购价,使得农民的权益受到侵害。

**1.2.2 缺少行业组织和行业规范。**所访谈的农产品经纪人并没有在政府登记备案,大部分没有参与相关的行业组织,仅与相熟的其他经纪人交换行业信息,对全国的宏观市场缺少整体把握。经纪人组织化程度低,经营方式以家庭成员共同经营或者商业伙伴合伙经营为主,没有公司注册,经营方式就是即采即销,价格随行就市<sup>[2]</sup>。部分农村经纪人立足农村,对下游销售市场并不熟悉。部分专业城市经纪人与下游市场接触紧密,但是与产地的联系松散,缺乏良好的货源渠道<sup>[3]</sup>。以个体业务为主的农产品经纪人之间缺乏紧密联系,不能发挥组织协助优势<sup>[4]</sup>,在农产品流通产业中没有真正的利益共同体,因而缺少参与市场竞争和抵抗市场风险的能力。

**1.2.3 缺少政策帮扶和资金支持。**在农产品产业链各个环节中,农业生产环节受到政府相应的政策支持和补贴。以农村信用合作社为代表的正规金融机构也会对农民提供适当的金融支持,但是农产品流通环节却缺少各项补贴和资金支持。资金的缺乏限制了经纪人业务规模的扩大和业务能力的提升。虽然政府出台了一系列政策鼓励和支持经纪人发展,但是由于没有专项资金,使得鼓励政策无法落地。现阶段并没有相关的金融支持政策扶持农产品经纪人,经纪人只能以农民的身份获得一些金融借款,因而在访谈中有超过半数的经纪人表达资金需求没有满足,资金周转不灵的现象常有发展。由于贷款条件苛刻,手续复杂,且缺少必要的抵押物,经纪人从正规金融机构获得贷款的难度高<sup>[5]</sup>。

## 2 农产品经纪人发展趋势

**2.1 现代化的农业经纪方式兴起** 代购式、联销式等模式正在逐步出现,访谈中发现有的经纪人会与下游超市直接联系,作为超市的代理商采购马铃薯,其资金结算方式也从现金结算变成网上支付。为了获取货源信息并稳定货源渠道,有的经纪人通过合作经营的方式扩大业务规模,增加抵抗市场风险的能力。访谈中也发现,有部分经纪人与当地的农业生产大户合作,支付定金提前预定货源。同时,有的经纪人尝试涉足网上销售、配送销售等新兴销售模式,拓宽销售区域和销售渠道。

**2.2 经纪人规模化和专业化趋势明显** 访谈中发现经纪人分层发展趋势明显,一些有资金、有技术的经纪人近些年业务规模扩展迅速,从事跨省经营。访谈中发现1户专门从事马铃薯流通业务的经纪人的业务范围涵盖我国大部分区域,根据我国马铃薯成熟季节的差异,在全国各地采购马铃薯并销往北京、天津和上海等几个大城市,每年业务量达到7.5万t。一些兼业经纪人的经营时间变短,每年只在当地农产品收获旺季从事经纪业务,业务辐射半径短,业务基本不出省,经营规模小。随着近几年专业经纪人的兴起,这些兼业经纪人的经营业务难度也在加大,其营业利润正在逐步萎缩。今后农产品经纪人的发展趋势将是走向规模化和专业化的企业化发展模式,个体经纪人将逐步退出农产品流通环节。

**2.3 经纪人将成为新型农业技术的重要传播者** 在经纪业务之余,经纪人也会帮助农户熟悉市场,推广农业生产技术。通过这种方式,经纪人可以稳定货源并且帮助农户获得技术提升,双方获得共赢。

经纪人的发展将会促进农业产业化。经纪人规模化进程中为了稳定货源,会把分散的农业生产者组织起来,通过合作和服务形成规模优势。访谈中发现部分经纪人成立了农产品销售合作社并注册商标,使当地农产品品牌化,从而形成区域优势,拓宽农产品销售渠道。

## 3 政策建议

**3.1 规范农产品经纪业务行业规范和政策法规** 缺少必要的行业规范和政策法规是限制农产品经纪业务发展的一大因素。虽然中共中央、国务院在《关于积极发展现代农业扎实推进社会主义新农村建设的若干意见》中提出了加快培育农村经纪人的建议,国家工商行政管理总局也发布了《关于加快培育和规范发展农村经纪人扎实推进社会主义新农村建设》就规范发展农村经纪人提出具体意见,但是政府在实际工作中并没有对农产品经纪人给予充分关注。政府首先应当对当前农产品经纪人数量、规模等基本信息进行调查登记,记录各区域经济业务发展现状,在《经纪人管理办法》的基础之上,推动经纪人登记证制度,把经纪人这一行业主体纳入政府管理体系中<sup>[6]</sup>。实施经纪人诚信管理,引导经纪人遵纪守法。加强农产品流通环节执法力度,打击投机倒把、单方面压低收购价格等不正当竞争行为,稳定农产品流通市场秩序,同时促进农产品经纪人健康发展。

**3.2 加大农产品经纪人的教育和培训,提高农产品经纪人自身素质** 经纪人素质偏低,不适应当今经济社会发展要求。政府应当列支部分专项资金用于经纪人培训服务,为经纪人提供基本市场经济知识的培训,学习农产品贸易、市场营销等相关知识,帮助经纪人提高市场认知程度,增加对市场规律的判断力和应对市场变化的能力。加强相关法律法规培训,提高依法经营的观念和能力。加强农业生产技术的培训和新型销售模式的培训,提高经纪人帮扶农业和融入新型市场的能力。

作业管理,推进经营目标考核,提高合作社经营水平。

**5.2 积极将可经营资产移交合作社管理和维护** 对于烟草补贴形成的烤房、育苗工厂、烟草农机等可经营性资产设施设备要积极移交给合作社,明确合作社具有资产的用益物权,做到有偿使用,以设施养设施,达到有效管护的目的,从而解决可经营性资产的所有权、经营权、转让权、监督权和剩余索取权等的归属和配置问题,提高经营服务质量和效率。

**5.3 服务定价要考虑合作社的自我生存发展需要** 合作社专业化服务价格测算时要考虑合作社盈利部分,全面调动合作社各方的积极性,按照市场规律办事,才能实现合作社的可持续发展。

**5.4 一单元一合作社** 郭亚利等<sup>[6]</sup>研究表明,地处山区、交通不便时,合作社内部交易总成本会随着服务辐射半径的扩大而增加,甚至会出现合作社内外交易成本总和高于烟农独家独户生产成本总和的情况,致使合作社入不敷出,呈现负效率运营。因此,靖西市也要坚持国家局“原则上一个基地单元内组建一个综合型烟农专业合作社”的政策,要建立3~4个烟农专业合作社,做到管控便利,减少成本,提高服务质量。

**5.5 完善和拓展产业链,与烟农共同增收** 努力提高合作社的运作能力,主动参与社会农业生产专业化,为合作社创造更多利润,让烟农社员能够有利润分红。要加大对烤房、

育苗工场和农机等设施的闲置时期利用的探索和研究,确保烤烟生产季节的微利经营、广受益的运作模式能顺利推进,引导合作社拓展技术推广、物资供应、农膜回收、农机保养、烤房修建等业务,依托基础设施开展食用菌培育和水果蔬菜种植等多种经营,探索建立宜烟土地流转和烟叶生产用工信息等服务平台,提高合作社发展能力。加强在非烟季节的经营,利用机械工具进行大农业的翻耕、灌溉、植保、运输等作业,拓展合作社的经营范围和盈利空间,增强自主发展与持续发展的能力,减少或摆脱对烟草公司的依赖,让合作社真正实现造血功能,促进其健康持续发展。

#### 参考文献

- [1] 姜成康. 全面推进“卷烟上水平”,努力促进行业持续、协调、共同发展:在2012年全国烟草工作会议上的报告(摘登)[N]. 东方烟草报,2012-01-12.
- [2] 赵传良. 现代农业生产组织形式的灰色聚类分析[J]. 湖北农业科学,2010,49(3):766-768.
- [3] 魏国胜,赵书军. 发展烟农专业合作社的实践与难点[J]. 湖北农业科学,2011,50(1):198-201.
- [4] 黄维知. 山区烟农专业合作社的探索与实践[J]. 重庆与世界,2014,31(11):71-72.
- [5] 张兆扬,陈征,李朋彦,等. 现代烟草农业背景下的烟农专业合作社发展浅析[J]. 湖南农业科学,2015(6):96-99.
- [6] 郭亚利,高贵,刘森,等. 烟农合作社适宜规模研究[J]. 现代农业科技,2013(3):330-332.

(上接第209页)

**3.3 促进经纪人专业化组织化发展** 鼓励农产品经纪人协会的发展,政府应当积极引导经纪人成立和发展农产品流通协会,帮助协会订立规章制度,提供必要的资金扶持,加大协会组织建设,提高经纪人在流通环节的主体地位<sup>[7]</sup>。支持有能力的农产品经纪人成立企业或者合作组织,引导个体经营为主的农产品经纪人转向合作经营,增强市场竞争力。鼓励和发展经纪人为主导的产销一体化建设,促进农产品专业生产基地建设,形成区域集团优势<sup>[8]</sup>。建立信息沟通平台,引导和鼓励经纪人跨区域合作,提高组织化程度。

**3.4 加强金融服务和资金支持** 政府应当把农产品经纪人作为一个独立的农业产业主体,从农民主体中独立出来,把农产品经纪人纳入农业支持体系中。我国现有的农业补贴集中于生产环节,缺少相关的农产品流通环节补贴。以农产品运输过路费减免等模式进行的补贴已经不适用我国农产品流通的发展。政府应当在农产品收购旺季给予经纪人金融贷款支持,缓解资金压力<sup>[9]</sup>。鼓励经纪人更新储藏条件和运输设备,并予以相应的资金扶持。政府也提出地方政策优

惠,引进专业的农业经纪人才,提高整个地区的农产品流通能力。从商业银行的角度,银行应当开发以农产品作为标的的资金贷款,帮助经纪人解决融资难的问题,从而扩大经营规模。

#### 参考文献

- [1] 章继刚. 中国农村经纪人发展研究:关于进一步促进农村经纪人发展推进社会主义新农村建设的建议[J]. 中国农村科技,2006(9):42-43.
- [2] 王雪梅,翟文. 浅谈农民经纪人协调城乡关系的功能[J]. 农业经济,2006(9):70-71.
- [3] 肖云,张磊. 农村经纪人发展状况调查研究[J]. 经济纵横,2009(9):79-82.
- [4] 孙珊珊. 从农村经纪人入手的农村物流服务体系研究:以砀山县为例[J]. 安徽农业科学,2015(6):333-334,336.
- [5] 臧少梅,于学江,张怡. 市场化条件下农村经纪人存在的问题与对策探析[J]. 农业科技与信息,2008(6):11-12.
- [6] 宋宪林. 农民经纪人和农村中介组织成为农民增收新途径[J]. 山西农业大学学报,2006(2):40-41.
- [7] 徐田强. 现代商品流通网络下的农村经纪人发展机理研究[D]. 苏州:苏州大学,2005:48-55.
- [8] 管华,同小军,廖明朝,等. 农村物流服务一网多用网络平台研究及实现[J]. 物流技术,2011(13):56-60.
- [9] 郭俊梅. 农民经纪人发展与政府职能发挥[D]. 保定:河北大学,2010:52-55.