

# 日本农协的农产品流通事业

●黄连贵 邓干生

## 一、日本农协在农产品流通中的作用

日本农协在组织农产品流通中,为了使农产品销售过程合理化,提高效率,减少中间商对会员的剥削,不仅利用自己的组织系统优势,也拥有保鲜、加工、包装、运输、信息网络等现代化的优势,将农民生产出售的农产品集中起来,进行统一销售。由于农协销售的农畜产品,具有统一的规格和质量要求,市场计划性强,销售量大,价格合理,手续简便,销售稳定等特点。因此,农民一般都乐意委托农协代销其农产品,数天之内便可结算付款。同时,农协又经常根据市场情况,调整其营农指导事业,真正做到了计划生产、计划销售。因此,农协提供的产销信息,农民利用率较高,其中:大米、小麦高达95%、94%、生乳57—75%、水果82%、畜产品51%、蔬菜56%。

## 二、日本农协在农产品流通中的地位

日本各都市和中小城市,都有农协直接参加或组织的农产品批发市场,且相当活跃,同时还建立了自己的加工设施。这样,不仅能获取农畜产品的附加价值,又能促进农协更好地组织农民生产优质、丰富的农畜产品为城市服务,还能充分利用市场机制,使各地的农产品的品质、加工保鲜包装等水平经受市场的考验,促进竞争,增加农业内部活力。据介绍,日本农产品的生产总量的80—90%要进入批发市场,属于农协系统组织集货批发的要占60%以上,佐贺县小城郡农协1991年农产品销售数据表明:农协几乎独占了市场,其中大米的贩卖额占全郡的100%、小麦100%、豆类100%、畜产品99%、蔬菜98%、水果90%。

## 三、农协在组织农产品流通服务中的主要方式

一是无条件委托方式:组合员(农民)将卖价、卖出日期、发货地点、条件等全部委托给农协,不附加任何条件。

二是实际发生手续费方式:农协按实际支出收取人力、通讯、旅费等费用。

三是共同计算方式:精确计算出同一品质的农产品在同一时期发生的平均价格,使农户能取得稳定的收入。

四是全面利用方式:农户全面利用农协,进行大批农产品的销售。

## 四、农协在农产品流通中积累的经验 and 面临的问题与对策

### 1、强化销售事业。

强化销售事业,是农协工作的重要任务。因为销售事

业不象购买事业客户是相对固定的那样,而要通过出色工作去开拓市场,在开拓市场时,并非是随着工作量的增加、开支的加大而收入就一定增加,在经济上有其相当困难的一面。

随着国际市场的开放,象日本这样小规模农业经营为主体的农产品生产,也常常处于不利的市场竞争地位。这主要是农产品的消费一般较为固定,而供给却受天气等多种因素的影响。丰产后价格下降,农户往往只有以降低生活水平,减少购买量来抵消这种损失。一旦有市场畅销的农产品,农民又相互争种,就会造成这种作物或产品的生产过剩,导致产地间的竞争,形成价格暴跌。因此,这些矛盾是日本农协面临的重要课题。

### 2、强化共同销售体制,占领市场。

农产品流通有其自身不利的属性。因此,农协的销售事业采取的主要对策:一是大量集中货源,有计划地、均衡地上市,强化农协在农产品市场中的发言权、主动权,争取有利的价格,实现合理的利润。二是指导组合员争取农产品的品质的统一,形成量大且能计划上市的产地,与营农事业结合,开展引进种子、种苗业务,建设共同利用的分选、包装、加工设施;三是减少流通环节,直接送货上门,与大城市的大型超级市场,生活协同组合的大型店铺、食品公司等取得固定的买卖关系。这样,既能稳定价格,又能发挥农协已建立的从产地集货,到加工,分级包装、运输等设施的巨大作用,从而提高农产品的附加值,提高收入。

### 3、从日本农协开展农产品营销得到的体会。

一是农协的销售事业要以农作物的连片种植计划为基础,与营农指导紧密结合,建立生产、销售一条龙体制。

二是为实现有计划地销售,要继续贯彻无条件委托制和费用计算原则,尽快地同组合员进行货款结算,提高农协的工作效率。

三是必须强化农协系统的利用机制,强调加强共同销售和系统利用的重要性,根据农产品的不同种类,以及与市场的距离,或者将农产品集中到全农出售,或者集中到县经济连,使购买者不通过农协系统则购不到农产品,这样才能强化农协大市场的地位,实现有利交易。

四是进一步完善农协仓库,增设冷藏、保管设施,应付季节的温差变化,实现农产品均衡上市。▲

●本栏编辑 赵铁桥●

农村合作经济经营管理