



农产品批发市场的经济学分析

朱修国

2009-06-23

【内容摘要】农产品批发市场已成为我国农产品流通的主渠道。据统计，全国现有农产品批发市场4500家左右，经由批发市场交易的农产品比重高达70%以上，并且这一比例仍在继续升高。从制度经济学交易费用理论的角度看，农产品批发市场地位的获得具有充分的理论基础。

【关键词】农产品批发；经济分析

农产品批发市场已成为我国农产品流通的主渠道。据统计，全国现有农产品批发市场4500家左右，经由批发市场交易的农产品比重高达70%以上，并且这一比例仍在继续升高。从制度经济学交易费用理论的角度看，农产品批发市场地位的获得具有充分的理论基础。

农产品批发市场在降低交易费用中的作用

批发市场的产生和发展，归根结底是一种制度安排。不同的市场组织形式，决定了不同的市场交易效率和流通费用。批发市场作为取代传统集贸市场出现的制度形式，根本上取决于其交易费用的降低。

批发市场可以很大程度上降低买卖双方信息搜寻的交易费用。这包括买卖双方发现交易对象的费用和双方搜寻真实价格的费用。在商品交易的初始时期，交易主体规模小，所处地域分散，通信设施落后，在这种情况下寻找合适的交易对象需要花费很高的交易成本。

批发市场的出现，提供了把买卖双方召集到一起的固定地点，使供求双方能够顺利对接。另外，在双方利益博弈过程中，买卖双方在交易前总会尽力搜寻不同商家的价格信息进行比较，以找到自己最理想的价格，这也必然会耗费大量的成本。在没有批发市场的情况下，任何一次买卖双方的会面，都要独立地发生一次搜寻费用；而在存在批发市场的情况下，买卖任何一方都可以在市场上发现足够多的另一方，这就为节省时间、旅行、谈判等成本创造了条件。

批发市场有助于降低防范机会主义行为的交易费用。理性经济人受着价值最大化追求的约束，在交易过程中不可避免地出现机会主义倾向。根据威廉姆森对交易人机会主义行为倾向的假设，交易人总是企图利用可能的机会和条件选择损人利己的欺诈行为，以获取额外利益。对于被欺诈和利益受损的一方来说，就提高了交易费用。当市场上欺诈行为盛行时，人们不仅要付出很高的防范欺诈的费用，而且往往阻碍了交易的正常进行，造成市场交易和整个经济运行效率的低下。而批发交易市场的出现，一方面向交易者提供了大量商品信息，使其能够较全面地掌握市场信息和商品专业知识，从而极大地限制了欺诈行为的的活动空间；另一方面由于批发市场上大量存在的买者和卖者，增加了市场竞争的程度，有利于形成商品经营者之间的公平竞争局面。

批发市场能够降低维护市场秩序的监管费用。一般情况下，批发市场都有较为健全的市场管理机构，既具有行政监管智能，也能提供技术监管服务，在传递信息、指导生产、购销服务、融通资金、公平交易和协调利益主体关系等方面提供帮助。这样可以大大提高和维护市场的交易秩序。与没有批发市场情况下分散、

无序和中间组织交易相比，极大地提高了交易效率，有效降低了维护交易秩序的费用。

农产品批发市场交易方式的选择

一般来说，农产品流通交易方式可以分为对手交易和拍卖交易两种。对手交易是指买卖双方面对面的议价交易，是一种传统的产品交易形式，也称“集贸式交易”，其特点是交易灵活，对产品质量没有统一要求，但交易成本高、议价过程十分耗时。拍卖交易也是一种重要的交易方式，它是指卖方以公开竞价方式在众多买方中，选定最高报价者并与之缔约的买卖方式。其特点是产品信息完全公开，买方和卖方处于平等地位，可以提高交易效率。

作为发达商品经济中较高层次的市场形态和流通组织的规范的农产品批发市场，应选择交易费用较低而交易效率较高的市场交易方式。从国外农产品市场的发展过程可以看出，农产品拍卖交易是普遍采用的一种交易方式，它因具有交易迅速、交易费用低、商品周转快、价格公开等特点而被大多数批发场所采用，尤其是初次进入流通领域的农产品往往采用这种方式。在拍卖市场上，尽管买方为数众多，但卖方却只有一个或者少数几个，交易指向集中明确，用不着个别搜寻，更无需一一谈判即可成交，可进一步节约顾客搜寻与谈判的费用。拍卖交易目前在国内还处于起步阶段，但其显示出来的巨大优势已经被许多批发场所重视。

拍卖交易有利于提高商品交易效率。传统对手交易在集贸市场向大规模批发市场转变和发展过程中发挥了作用，但其信息不对称、交易透明度低等缺陷，使其无法通过交易次数的集约化和商品储存的集中化来实现规模经济并提高交易效率。拍卖交易虽然从表面看增加了交易环节，但可以极大地提高各交易环节透明度，有效规范市场主体行为，从而提高交易效率。同时，拍卖市场每天都会将当天的拍卖信息反馈到生产者和经营者手中，以便于生产者根据拍卖信息调整自己的产品结构、生产规模及上市时间，从而在一定程度上解决小生产与大流通的矛盾，更好地发挥批发市场调节供求、优化资源配置的经济功能。

拍卖交易有利于降低流通过费用。首先，拍卖有利于减少商品流通中的损耗，进而降低流通过费用。农产品与其他商品的不同之处在于农产品的易损耗性，相当数量的农产品价格会因时间变化而产生很大差异。如果农产品流通环节较多、时间较长，则商品损耗会大大增加。而农产品拍卖只是就农产品的样品质量、标准决定是否成交，大宗商品并不必要到达拍卖现场，因而可以明显减少损耗。其次，拍卖有助于降低商务成本。一般农产品具有量大值低的特点，在对手交易中，商务成本往往居高不下，而拍卖竞价完全是在公开透明的环境中进行，中间环节减少到最少，交易成本便会大大降低。

拍卖交易有利于发现商品的真实价格。信息对称程度与价格真实程度具有直接关系。传统交易方式由于信息不对称，人们在交易过程中需投入大量时间成本搜寻信息，由此使交易时间延长，进而造成价格失真、效率低下。而采取拍卖交易形式，要求商品信息公开透明，交易的价格取决于当日产品的供求关系以及商品的质量，是各地市场上供求关系在拍卖市场的集中反映，因此，拍卖得出的价格被认为是准确、真实的，这种由商品价值和即期供求关系决定的价格，才具有真实性，对生产与消费具有现实指导意义。

拍卖交易有利于提高农产品的附加值，增强竞争力。农产品拍卖涉及农业生产、加工、包装、运销等整个流通体系。作为商品，拍卖要求农产品质量等级化、重量标准化、包装规范化。农产品必须经过初加工或深加工才能成为入市的商品，才能在拍卖市场交易。这样可以大大延长农产品生产的产业链，增加农产品的附加值，提高竞争力。这也为农产品的产品结构调整提供动力。

在市场交易中发挥合作经济组织作用

采取拍卖交易方式对农产品批发市场软、硬件设施提出了很高要求。除了对相关法律、标准化生产、物流条件、信息化条件、人们交易习惯和思维方式等方面的要求外，实施拍卖交易还有一个重要的先决条件，就是必须培育规模化、规范化的流通主体，提高交易参与者的组织程度。

由于我国农户生产规模小，缺乏必要分工，商品率低，不具备法人地位，而且大部分农民经营意识较少，经济实力很弱，还远不适应拍卖市场所需的“成熟市场主体”的水平。大量分散、商品规模小的单个农户入市交易，无法适应拍卖所要求的交易规模化和标准化。因此，从目前农产品交易的实际状况看，实施拍卖交易方式的最主要问题是把分散、弱小的农民组织起来，提高农民的组织化程度。在这个问题上，国内大型合作经济组织和大型批发市场可以采取互动，优势互补，实现双赢。

对农民合作经济组织来说，一方面要在组织农产品标准化、专业化生产和联合农民进入市场方面发挥作用；另一方面可以借鉴日本农协做法，自建或投资入股大型农产品批发市场，建立健全全国农产品运输中心

和运输网络，完善农产品包装、冷藏设施，奠定农产品物流基础。对大型农产品批发市场来说，可以尝试向上下游延伸，一方面积极发展由农民兴办的各种合作经济组织，包括专业合作社、农村经纪人、农产品运销组织，引导农民进行集约化生产，对农产品进行质量分级和包装；另一方面可以把批发商、进出口商、物流企业、加工企业组织起来，为交易者提供服务，扩大农产品流通范围。

（来源：《中国合作经济》）（作者单位：中央编译局）

（网络编辑：胡毅）

上一条 农村“五保”老人的生存权及其道德辩护
下一条 马克思主义经济理论创新：论邓小平经济思想

[网络链接](#) | [联系我们](#)

版权所有：中央编译局

地址：北京市西城区西斜街36号 邮编：100032

设计制作：文献信息部信息技术处