



胡定寰博士的MBA教室

《市场营销管理篇》

第十七讲 农产品流通的革命（4）

我们在十六讲中提出了，农业部门必须改变传统的经营模式，然后才有可能与迅速发展的连锁超市联动，共同发展。这在我国还是一个全新概念，希望能够得到中央和地方政府领导的重视，制定出相应的扶持政策。同时，也希望正在学习“胡博士MBA教室”的企业家，农产品生产和流通业者发现新的商机，找到新的增长点。

在前几讲中我们提到了，农产品从它们的生产者手中出来，直到消费者的菜篮子中，必须经过产地的收购商，集贸市场，批发市场，长途运输商，销地批发市场和零售市场。为什么不能够节省这些中间环节呢？关键是，在农产品的产供销上各个部门的规模都非常之小。如一般的农户仅仅只有2至3亩地，销地的挨家挨户收购农产品的收购商充其量每天也只能经销几吨农产品。所以在整个农产品供应链上的每个人只能通过协作，才使得几百公里以外的农产品来到城市消费者的手中。

连锁超市出现以后，情况就大不一样了。有了销售额达到几百亿的连锁超市以后，这些超市集团就有能力来实现“后向型的产业一体化”。对此，连锁超市可以采用的方案有三种。第一种，连锁超市直接上产地批发市场购买大宗的农产品。这样做的好处是，可以减少运输商和销地批发市场商人所赚取的利润，减少中间流转的时间，提高农产品，特别是生鲜农产品的新鲜度。可是缺点是不容易保证产品的质量，也不可能根据消费者需求的变化，直接地指挥生产。第二种做法是连锁超市直接向生产者收购农产品，这样做更加可以削减成本。问题是我国大部分生产者规模非常小，连锁超市很难同成千上万个农户家庭结成稳定的农产品供求关系。第三种做法是连锁超市直接组织农产品的生产。譬如连锁超市可以租赁大片的农地，雇佣农业工人从事生产。好处是可以确保农产品的质量，包括使用的种子，花肥，农药的品牌，数量。生产真正意义上的“无公害农产品”，“有机农产品”。可是不足之处是，采用这种做法的管理成本太大，产品价格非常难以同一家一户的农民竞争。

虽然，各种办法各有利弊，我们可以按照实际情况作出最佳的选择。像种植蔬菜这类投入大，利润高，技术性强的产业，可以采用现代化的方式来管理。譬如在适合于

种植蔬菜地区把耕地集中起来，形成由农业经营者管理的大农场。这样，连锁超市就可以非常容易地把这些农场作为自己的生产基地，实行订单生产，信息化管理。在那些不太适合于采用大规模农场的地区，可以采用按照自愿的方式组织起专业协会。协会对内（对于会员）进行生产管理和技术指导，对外（连锁超市），执行订单计划。此外，还可以成立一些专业公司，这些公司的职能就是组织农户的生产，同时负责帮助超市组织所需要的农产品。

虽然，农业产业化已经提出了十多年了，可是至今仍然没有能够发挥出预想中的巨大的效用，根源在于真正的龙头企业还没有出世。现在我国的连锁超市正在迅猛发展，并逐渐影响，冲击和改变着传统的农产品流通体系，从而也使得农业生产的外部条件放生了变化。正是这些几乎使人感觉不出变化，正在默默地为我国农业部门采用农业产业化经营模式建造可靠的操作的平台。这就是为何我们把近几讲统称为“农产品流通的革命”的含义所在。

思考题：

- 1、中国农业部门有效地采用农业产业化经营模式需要什么样的平台？
- 2、在农产品流通革命能够为我们自己或者周围的人带来什么样的新机遇？

中国农业科学院农业经济研究所

胡定寰 博士

[所主页](#) | [所简介](#) | [研究动态](#) | [咨询与培训](#) | [研究生教育](#) | [图书、资料](#) | [新闻动态](#) | [专家论坛](#) | [改革专栏](#) | [学术团体](#) | [联系我们](#)

版权所有：(C) 中国农业科学院农业经济研究所
联系方式：北京海淀区中关村南大街12号
电子邮件：iae@mail.caas.net.cn
电话：(010) 68919801, 68919793
传真：(010) 62187545
邮编：100081