# 日本农产品批发市场的发展对我国的借鉴浅谈

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2025-02-03

*健全的法规体系及组织化程度极高的农协，为日本农产品批发市场的高效运转提供了强大的支撑。论文网为您编辑了“日本农产品批发市场的发展对我国的借鉴浅谈”日本农产品批发市场的发展对我国的借鉴浅谈由于地域特征和历史原因，日本和我国农业生产者规模普遍都...*

健全的法规体系及组织化程度极高的农协，为日本农产品批发市场的高效运转提供了强大的支撑。论文网为您编辑了“日本农产品批发市场的发展对我国的借鉴浅谈”

日本农产品批发市场的发展对我国的借鉴浅谈

由于地域特征和历史原因，日本和我国农业生产者规模普遍都比较小，农产品物流主要借助于批发市场完成。作为农产品物流中最大的通道及枢纽，批发市场可以满足买卖双方扩大运销规模和交易空间、节省交易成本的需求，是解决小规模农业生产和大市场、大流通之间矛盾的客观场所。在国际上，日本农产品批发市场的发展已得到公认，对于在农业生产上与之有很多相似之处的中国来说，其成功的经验值得我们学习和借鉴。

一、日本农产品批发市场的特点健全的物流管理体制是保证物流效率和行政管理效率的前提条件。日本经过了近百年的发展，才形成了从农产品生产到流通一整套的理论和体制。

归纳起来，日本农产品批发市场具有以下主要特点有健全的法律法规作支撑。

另外，统一规范的管理体制也保证了行政职能的高效发挥。日本将农产品的生产管理、产后加工、安全卫生、上市运销、零售消费等生产和流通诸环节的行政管理职能，统一归口于农业行政管理部门

在全国层面上由农林水产省流通局负责农产品的流通行政管理，在省、市级层面上由地方农林行政部门的流通室负责行使职能。

2.有组织化程度极高的农民协会。

日本法律规定，中央批发市场必须由政府开办，但地方批发市场可以由农协、商社等法人团体开办。

对于批发市场的交易参加者有具体的规定和要求，特别是作为交易主体的生产者、批发商、零售商等都要进行严格的资格审查才能进场交易。为了保证竞争适度，每个批发市场对进场的代理批发商、中间批发商的数量都有严格限制。在日本，通常每个批发市场内的代理商被控制在2~6人。〔3〕这些人要靠恪守法规、诚实、有实力、有信誉，才能在市场中站住脚，以赢得生产者的信任，使其可以稳定、多渠道、多品种地获得委托销售货源。另外，在价格的形成上主要采用拍卖制，经纪批发商或参加买卖者进行激烈的竞买，以出价最高者买取某一物品。

激烈的竞争使得少数有实力、经营得法的批发商发展成为批发株式会社，有的则在激烈的竞争中被淘汰。

4.有严格的农产品市场准入制度。

鲜活农产品的供应，直接关系国民生活的质量与食品安全。日本在这方面的主要做法包括：从分级包装入手，建立农产品产地追溯制度；推行农产品质量认证，建立农产品品牌和信誉；通过加强生产过程管理，实施快速检测与化学分析检测结合的一系列检测手段，确保食品安全；管理部门职责明确、体系健全，质量检测体系建设由财政投入。

5.有现代化的交易方式和手段。

通过采用现代化的电子设备进行拍卖交易，迅速、准确地处理货款结算。在日本，买卖双方要把货款结算业务委托给第三者处理。一般来说，买方在3~7天之内要通过银行向批发商付款，批发商在1~4天内通过银行向供货人付款，从而完成结算过程。

二、日本农产品批发市场的发展对我国的启示和借鉴。

我国农产品批发市场起步于20世纪80年代中期，经过20多年的发展，已基本建立起以批发市场为中心，以城乡集贸市场、连锁超市和其它零售网点为基础的农产品市场体系。目前全国农产品批发市场发展到4500多家，承担着约70%的商品农产品流通任务。〔4〕目前，我国的批发市场大体分为两类：一类是由工商局或农民集体兴建；另一类是经过政府批准正式建立。国家级的批发市场，较规范但活力不足从而未达到预期的经济效益；自发形成于市的批发市场，有活力而规范性差，二者都需要进一步发展和完善。纵观日本农产品批发市场的发展历程，其高效运作主要取决于有力的政策支持和完善的法规体系。因此，借鉴日本成功经验，笔者认为，应该着力从以下方面完善我国农产品批发市场。

加快我国农产品批发市场的法规体系建设。

要确立以批发市场流通为主的农产品物流地位，规范批发市场的开设、管理与经营制度。我国农产品批发市场的组织化程度和管理规范化程度都比较低，难以适应市场经济的发展需要，其中最重要的原因就是批发市场法规建设严重滞后。由于缺乏市场法规，许多实际问题难以解决。另外，我国现行的市场行政管理体制滞后，有关职能部门责权范围不明，职能交叉，使得批发市场管理上、政策上不统一、不规范，遇事相互推诿，行政效率低下。

因此，借鉴日本建立批发市场法规体系的经验，应尽快制定一部中国农产品批发市场法，以保证农产品批发市场的规范运作，达到公平、公正、效率的目的，使批发市场作为农产品物流的枢纽作用能够充分发挥。

2.培育规模化经营的现代批发商，激活农产品批发市场。

目前，我国规范化的批发市场经营主体都是计划购销体制下形成的国营公司或企业，而自发形成于市的批发市场，任何交易主体都能进场交易。真正的中间商或独立的、自负盈亏的、具有一定规模的批发业者没有很好地培育起来。未来的农产品批发市场不应该是个体摊位的集合，而应该是批发企业的集合。市场竞争必然走向集中，优胜劣汰的规律首先表现在经营者规模经济效益上，竞争必将导致许多小规模经营者无法支持而退出市场，批发业最终将是集中与规模经营。因此，一方面政府和批发市场管理者要引导现有经营主体按照现代流通方式转换经营业态，做大、做优、做强，朝着现代企业方向发展；另一方面，要有计划地引进大生产商、大批发商、大代理商入场经营，尤其是那些在国际和国内都享有很高知名度的品牌企业，要积极创造条件吸引他们入市，通过他们的规范化经营带动批发市场整体素质的提高。

3.培育农产品流通中介组织，提高农民参与流通的组织化程度。

政府积极引导、扶持农产品中介组织、经纪人队伍发展，特别是应重视从农业生产者中培育成熟中介组织和经纪人队伍。通过建立一支具有一定规模和实力的农产品中介组织和经纪人队伍，提高农产品批发市场集贸能力，带动农产品生产、加工和流通上规模。在农民组织起来进入市场的问题上，由于种种限制，始终没有实质性进展，各地各种农协组织多偏重于农产品生产，真正组织农民进入市场、实现农产品销售的组织屈指可数。农产品分散地参与市场流通，一方面增加了物流和交易费用，造成规模不经济；另一方面，农户之间缺乏整合，大大削弱了其讨价还价的能力，难以保护自身利益。当前，国家着力解决“三农”问题，其核心是增加农民收入，农产品批发市场是决定农民收入高低的主要场所。培育农产品流通中介组织，提高农民参与流通的组织化程度，不但有利于农民增收，而且能带动我国农业的结构性调整，促进农产品流通新模式的建立。日本农协以及美国和欧共体国家销售合作社的发展已充分证明了这一点。

4.积极稳妥地推行拍卖制，健全农产品价格形成机制。

拍卖制是国际上规范批发市场价格机制较为普遍运用的方式。日本的中央、地方批发市场都以拍卖制为主。通过买方的竞价购买，使价格的形成过程公开透明，能明显提高信息的集散传播效率，有利于理性的交易决策。另外，拍卖能使同一批产品卖出最高价格。买方投标竞价在公开场合短时间决策，依据的是经营效率和预期利润的约束，这既符合资源优化配置原则，又有利于利润分割的公平、公开。但是，目前我国批发市场由于交易主体经营规模小、流动性大、数量众多、交易分散等特点，使得拍卖制的产生与发育受到制约。因此，一方面要催育大型的批发商组织，以扩大交易规模；另一方面要促进委托代理批发贸易的发展，以提高交易的组织化、专业化程度，从而为拍卖制的发展提供良好的条件。

5.实施质量安全市场准入制度，保障农产品质量安全。

要实施农产品质量安全市场准入制度，维护生产者和消费者的利益。通过建立农产品物流全程监控与可追溯系统，为农产品的生产者、消费者以及农产品监管部门提供一个科学的管理手段和工具。

此外，政府应该实行农产品批发市场交易主体的资质认证，交易主体承担保证经营农产品安全无害的义务，如出现问题，取消其经营资质，并按照有关法律追究其责任。建立农产品物流信誉保障体系，实行对农产品供应人、承销人和零售商的备案、不良记录通报制度和农产品安全责任连带制度。通过系统的农产品质量监督管理手段的实施，确保农产品质量安全。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找