

大宗农产品贸易研究专题—— 行业经营模式及风险特征分析

内容摘要

工商企业二部

贸易行业研究团队：

左香

电话：010-88090086

邮件：zuoxiang@chinaratings.com.cn

聂玉玲

电话：010-88090143

邮箱：nieyuling@chinaratings.com.cn

相较于一般工业类大宗商品，农产品贸易业务因受品种属性、生产周期、流通渠道、国家政策等因素影响，呈现出的交易模式及风险表现形式有所不同。在判断大宗农产品贸易业务经营环节风险时，往往需要结合品种属性、贸易业务链条的复杂程度以及国家产业政策等多重因素分析。

近期中债资信将推出一系列大宗农产品贸易行业及企业风险分析研究专题，具体包括**大宗农产品贸易模式及风险特征、企业风险分析要素以及企业财务风险分析**。本篇为第一篇，主要对国内大宗农产品贸易模式、行业竞争格局及特点进行分析概括。

市场部

电话：010-88090123

邮件：cs@chinaratings.com.cn

中债资信是国内首家以采用投资人付费营运模式为主的新型信用评级公司，以“依托市场、植根市场、服务市场”为经营理念，按照独立、客观、公正的原则为客户提供评级等信用信息综合服务。

公司网站：www.chinaratings.com.cn

电话：010-88090001

地址：北京市西城区金融大街28号院盈泰中心2号楼6层

1、大宗农产品贸易模式

（一）基本业务特征

大宗农产品贸易品种包括水稻、玉米、大豆、小麦、棉花及橡胶等，与钢铁、煤炭等大宗商品类似，具有交易量大、价格波动明显及全球流通等特点，但**相较其他大宗商品，农产品贸易因受品种属性、生产周期、流通渠道、国家政策等因素影响，呈现出的交易模式及风险有所不同**，主要有以下几点：

- **贸易周期长。**由于农产品自然生产周期较长，短则3个月，长可达1年，对于上游以贸易商为主的农产品贸易企业需提前预付一定比例的采购款来锁定货源，而对于自营种植及参与种植的企业则存在资金投入及垫付规模较大和回报周期较长的情况；
- **价格短期内波动较大，并受政府干预。**农产品销售分为旺季和淡季，因此价格呈季节性波动特征；此外，国家收储政策会干预市场价格，以国企为主的农产品贸易企业承担部分收储任务，价格波动风险进一步增加；
- **政策性收储带来库存风险。**承担收储任务的农产品贸易企业因政策性收储约束，无法自行处置收储农产品，易造成库存积压，在市场价格以及新粮上市等双重压力下，面临库存跌价风险。
- **仓储、物流成本过高。**农产品易腐败、变质且生长分布较为分散，需在特定的条件下进行储存和运输，导致整体仓储和物流成本较高，加大了企业的成本控制压力。

除上述特征以外，相较于其他大宗商品，农产品由于本身价格普遍更为低廉，利润空间亦更窄，为增强自身盈利能力，**农产品贸易企业产业链延伸趋势更为明显**。

表1 农产品贸易和其他大宗工业产品贸易模式对比

类型	农产品	工业品
属性	受自然因素影响，易腐败、变质，对仓储、物流要求高，具有消费时效性、季节性	工业品易于保存，可露天或普通仓库内储存
准入门槛	需产品对应的流通许可证	一般无要求
产品标准化	难于标准化，对自然因素依赖大	可按照标准化方案设计加工
贸易周期	不同农产品品种受气候、地域的原因，生产周期不同，生产周期较长，销售周期短	生产周期较短，例如钢铁一般排产期1个月，煤炭可直接坑口销售，贸易周期相对较短
价格	短期波动较大，政府干预	市场化价格机制
库存	收储、收购任务，被动库存	库存较为灵活
销售渠道	下游加工厂、超市、终端消费者	贸易商、制造商

资料来源：中债资信整理

（二）农产品贸易基本环节

1、采购：

贸易农产品**主要采购于上游种植生产型企业或大型农产品贸易企业**，例如中粮集团、北大荒等，此外，因季节性、地域及价格差异导致部分国家地区具有先天资源优势，我国部分农产品以进口为主，交易流程与一般贸易模式无异，以赚取差价为利润来源。在结算方面，通常对上游大型以及长期合作企业进行提前预付，预付比例为30%~50%左右。农产品通常价格波动较大，贸易企业在与上游供货商签订采购协议时，一般不提前锁定价格，而通过预付货款比例高低来获得一定价格优惠，即上游收到预付款后，根据预付款比例大小在农产品价格上给予一定优惠，一般低于同期市场价格。

受农产品的自然生长因素所致，农产品上游资源产量相对于其他大宗类产品受到一定资源限制，加之农产品生长分布较为分散，从而加大了农产品贸易企业对于资源渠道掌控的难度。一般种植户在农产品收割后将农产品销售至农村合作社、农村经纪人或当地的供销系统企业，通常形成了较为固定的收购模式，其他流通企业存在一定的进入壁垒，需通过与掌握种植资源端的农村合作社或收购企业合作来进行农产品的采购，因此，农产品贸易企业**对上游农产品渠道的掌控程度**反映了其资源的获取能力。为了增强在上游渠道的主动性以及降低采购成本，农产品贸易企业往往会通过合作种植、自营种植、耕地整合等方式拓展上游资源：

(1) 合作种植，农产品贸易企业与农户或者农村合作社签订合作种植协议，共同投资生产，从农产品的播种、施肥到收割，贸易企业全程参与，在种植生产过程中提供测土、播种、施肥等技术指导以及资金、农机等服务，在一定程度上有利于降低采购成本并控制上游资源和产品质量安全。

(2) 自营种植，农产品贸易企业通过获取流转土地的承包经营权来进行种植生产，类似于一般种植生产型企业，但相较于农户、个体经营，农产品贸易企业自营种植的集约化程度较高，生产效率更高，有效降低生产成本。

(3) 耕地整合，主要指农产品贸易企业与种植大户、散户以及农村合作社签订协议，将耕地整合到一起进行集中化管理，不直接参与种植，提供产业化的配套增值服务，包括下游农药、化肥采集等，待农产品收割后由贸易企业扣除成本后结清采购款。

2、销售、配送：

(1) 直接贸易，通过企业或个人进行直接销售，也是较为普遍的销售模式，一般在发货前要求客户预付一定比例的货款，待对方收到货品后补足尾款，类似于传统贸易模式。

(2) 网点直销，农产品流通企业通过铺设销售网点，直接将商品销售至终端消费客户，尤其是供销系统类企业，流通网络及渠道较为成熟，在商品销售过程中减少分销商层级。

(3) 农超对接，农产品贸易企业整合农产品资源，并利用自身配送及销售渠道，将农产品直接运送至超市销售，构建了产销一体化链条。一般超市对农产品质量及配送要求较严格，农超对接业务存在一定门槛，对品牌及资质等方面要求较高。

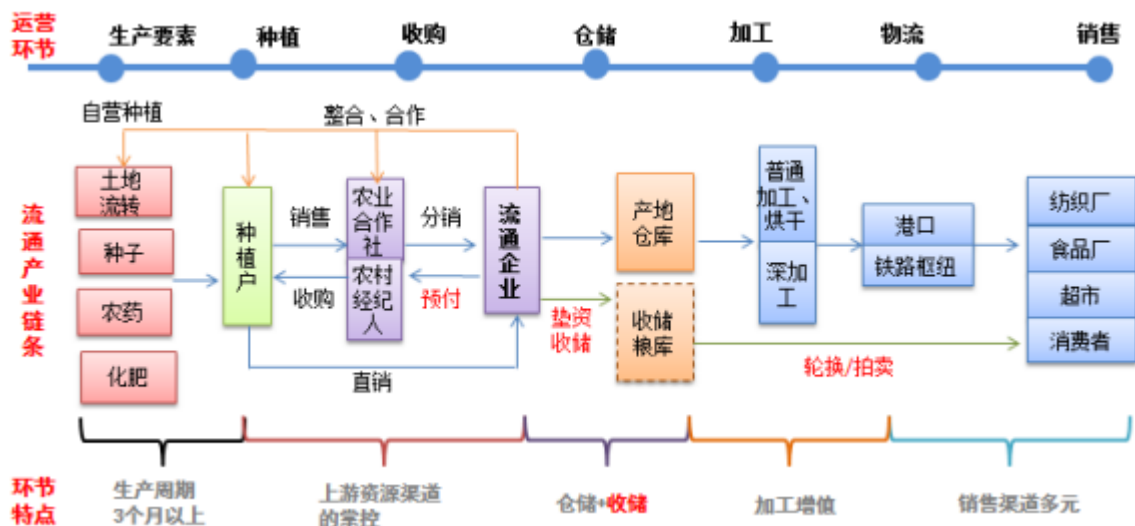
3、增值服务：

(1) 技术指导。农产品贸易企业提供技术人员、农技培训服务，在播种、施肥和喷洒农药的过程中进行针对性指导，在收割过程中提供农机设备租赁代收割服务，以保证农产品最大程度增产。

(2) **产品加工**。农产品贸易企业通过自有加工厂或与当地加工厂进行合作，对农产品进行普通加工或者深加工来提高附加值，从而使利润空间进一步扩大。

(3) **农村金融**。我国每年有近半数的农户及农业企业贷款需求难以得到满足，尤其是对一些成长性的涉农企业、种养大户等中低端个体或企业，农村金融围绕农产品业务，对城乡个体户、农户或中小微企业提供贷款融资和咨询的综合金融服务，一般以小额贷模式最为普遍，贷款期限多为短期。

图1：农产品流通产业链条



资料来源：中债资信整理

整体来看，贸易企业对上游农产品资源的掌控力较弱，从而导致其采购垫付资金和周期较长，加之下游分销层级较多致使利润空间受限，因此农产品贸易企业往往会将业务重心逐步向上下游延伸，通过实现全产业链化来增强自身发展能力。值得注意的是，由于农产品的特殊性，**农产品贸易企业同时承担着部分政策性收储任务**，在收购农产品后根据其收储任务量放入指定仓库，按照相关要求要求进行轮换或拍卖，由于收抛储时点受政策影响，企业面临价格波动风险，往往有赖于国家的仓储及轮换补贴，存在一定不确定性（具体分析见后文）。

二、农产品贸易行业竞争

（一）行业准入壁垒

在90年代以前，我国主要农产品的生产、价格以及流通都由国家控制，由供销社统一收购和经营，随着市场化进程的推进，农产品流通企业不断增多，市场竞争加剧，但由于存在**行业资质门槛、配额制、政府干预价格以及物流配送要求较高**等特点，行业准入门槛高于其他大宗商品，具体来看：

行业资质，农产品流通企业需要具备相应的流通资质并遵循国家食品安全及农产品流通许可（例如**食品流通许可证、粮食收购资格**）等法律法规。同时，为避免行业内企业混杂，国家对申请农产品流通许可的贸易企业资质审核较为严格，例如对于粮食贸易企业，需具备经营资金筹措能力、拥有或租借有必要的粮食仓储设施、拥有质量检验和保管能力，对于经营规模较小、资金压力大的农产品流通企业进入成本较高，形成了一定准入限制。

配额制，主要针对农产品进口贸易，用于保护我国农业发展，对某种农产品进口有一定的限

额，进口配额由政府向国有和民营企业分配。企业进口贸易需申请农产品进口关税配额，并凭农产品进口关税配额证办理通过手续，可获得一定的关税减免，而配额外进口则需缴纳较高额的关税（玉米、大米、小麦等品种约65%关税）。我国是农产品进口大国，由于部分农业发达国家已全面形成工业化种植，农产品价格优势明显，因此部分掌握进口资源的农产品流通企业市场竞争力更为突出。

价格由政府主导，为保护我国农业发展、农民的积极性和权益以及国家粮食安全，政府干预性较强，尤其在价格方面，对于稻谷、小麦实行国家确定的最低收购价政策，对于玉米，则按照市场定价、价补分离，建立生产者补贴制度，这种价格机制下，利润空间受到一定限制，加之收储制度条款，对于投机性强的贸易流通企业吸引力较弱。

仓储、物流配送要求高，由于农产品存在物流量大、易损耗、以及生长环境的地域性问题，农产品贸易对仓储和物流的要求相对于其他大宗类商品更高。对于仓储及物流配送体系较为发达的贸易企业，运输效率更高、运作成本相对较低，在竞争中优势更大。

（二）行业竞争格局

在农产品贸易行业壁垒的限制下，行业内企业数量相对于煤炭、钢铁等其他大宗商品贸易企业数量较少，并最终形成了以中储粮、中储棉等国家政策实施主体、中粮集团等流通领域调控主体，省市供销社系统企业、国际农产品贸易商以及中小型民营企业为主要流通主体的竞争格局。

表2 农产品贸易流通企业竞争格局情况

企业类型	职能、业务特点	代表企业
政策性中央企业	对中央储备粮、棉花等实行垂直管理， 最低收购价和国家临时收储政策的执行主体 ，完成政策性粮油、棉花等农产品的收储、抛售、调运任务	中储粮、中储棉
中央企业	为我国农民提供种植和收储服务，为加工企业提供稳定的原料保障， 在流通领域承担调控职能	中粮集团、中棉集团
地方国企	一般以各省份供销社系统内企业为主，在基层拥有较为完整的组织体系和经营服务网络， 促进城乡物资交流，联结政府与农民 ，保障基层农产品供需	湖北供销、广东粤合、浙农控股、安徽供销、厦门象屿、厦门国贸
国际农产品贸易商	中国进入WTO以及自贸区的设立，国际农产品贸易商进入我国农产品流通行业，在我国主要以 进出口农产品贸易流通业务为主，并参与加工业务	益海嘉里、邦吉集团、美国ADM、路易达孚
中小型民营企业	在各地地方性区域内进行农产品贸易流通业务 ，可参与政府临储招投标	东方集团

资料来源：中债资信整理

中央国有农产品流通企业主要承担国家政策性收储业务，拥有仓储网点多，物流配送网络覆盖度广。**地方性农产品流通企业**多为原省市县三级供销系统内企业改制形成，其经营方式相对中央国有企业更加灵活，在地方拥有的库点总量庞大。**国际农产品贸易企业**主要为国际大型农产品流通企

业，在我国进行农产品流通业务存在一些限制，主要以农产品进出口贸易业务为主，不参与政策性收储，整体在我国农产品贸易业务中竞争优势不突出。**中小型民营农产品贸易企业**灵活性更高，可通过打造全产业链来经营发展。

三、农产品贸易行业经营特点

（一）明显的季节性---消费具有常年性，需储备和均衡上市

农产品走势可分为**播种生长阶段—收获季节—销售淡季—销售旺季**等几个不同的阶段，引致价格大幅波动，同时农产品的消费具有常年性，部分大宗农产品则需要进行主动储备，因此，农产品流通企业面临**价格大幅波动**以及**库存不足或滞销**的局面。

1、价格波动

农产品的淡旺季之分导致农产品价格波动较大，例如图1中棉花市场平均交易价格2016年以来持续振荡,同时“反季节性”的农产品销售价格往往比正常生长季节的高得多；此外，优质产品有其适宜的产区，导致其品质、价格出现差异。以北半球冬小麦为例，其播种时间为10月上旬至下旬，收获期在5月下旬至6月初，**小麦具有两个较为明显的季节倾向**：①在冬末到收获季节来临之前的春季，小麦价格处于下跌状态，而每年冬麦上市后的7月份一般为小麦的供应旺季，价格处于年内最低点；②从收获季节的低点到秋季或者冬初，小麦销售逐步进入旺季，价格倾向于上涨，在春季左右因消费带动价格到达年内高点。

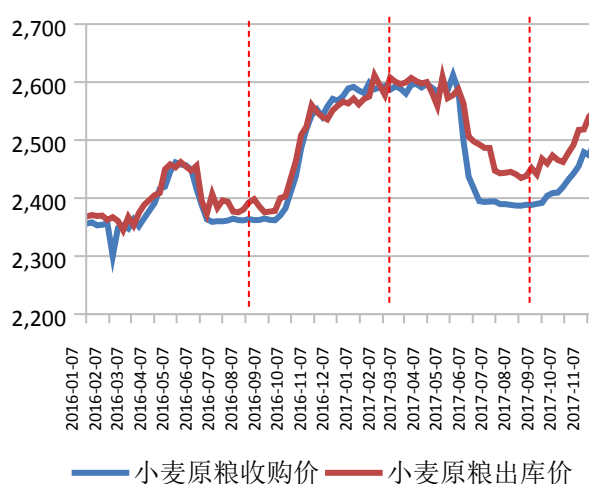
农产品收购季节将因收购规模较大而出现价格增加，在产品集中出库上市的供销旺季则易出现价格下跌导致成本倒挂的情形，为避免价格在短期内的大幅波动，一般企业通常采取**期货套保**的方式。期货价格是现货价格的指引，活跃的期货交易可以削弱较明显的价格运动趋势，但是期货交易也较容易随着市场对天气、病虫害等因素的炒作而大幅波动，从而出现不可控的局面。除期货套保的手段外，农产品流通企业亦采取**快采快销**的形式，加快产品流通速度，最大程度的降低产品跌价损失及快速盘活资金。

图2：2016年以来全国棉花交易价格情况（单位：元/吨）



资料来源：WIND资讯，中债资信整理

图3：2016年以来小麦原粮收购及出库价格情况（单位：元/吨）



资料来源：WIND资讯，中债资信整理

2、库存不足或滞销

为避免销售淡季市场供应不足和满足库存调节需求，农产品流通企业对部分超量供给且可存储的农产品储存起来，同时需要对市场预测来平衡库存规模，库存量不足或过剩，均易造成较大的经营损失。**库存不足的情况**，一般在天气干旱或发生洪涝时，农作物欠收，农产品流通企业库存较少，需通过临时采购来缓解，但在运输紧张的情况下则远水解不了近渴，易造成市场供求关系失调，不利于企业业务发展。**库存滞销的情况**，在农产品丰产时节，农产品流通企业收购大量农产品，在旺季销售后将过剩供给进行储存，或中途出于对市场需求走势的判断陆续补库存，在淡季销售因价格下跌、新品补给增加及外销成本上涨等原因，导致农产品出现大量滞销，此时市场供需失衡，对流通企业造成较大冲击。

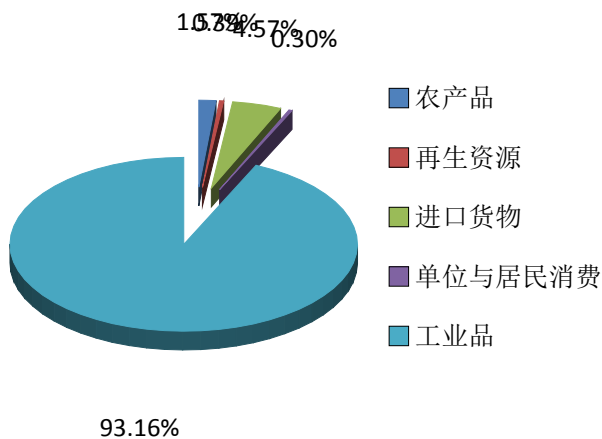
（二）上下游的分散及多元性---农产品生长分布较为分散,下游客户类型多元

在上游端，其他大宗贸易商品标准化程度高，通常以规模化和集约化的生产方式为主，具有量大、效率高的生产特点，而农产品上游端种植户以农民为主，分布较为分散，且集约化程度不高，单体规模较小，需要进行集中收购后来实现批量销售，使得农产品贸易企业对上游种植端掌控难度较大，或通过其他方式获取采购资源，不利于成本的控制以及后续业务的经营发展。**在下游端**，不同于其他大宗商品的下游客户多为贸易商或生产企业，农产品下游客户可按照不同需求分为多个梯次，即可将原料销售至加工厂，或进行加工销售至卖场，或直接销售至终端客户，客户类型较为多元，所对应的收益和风险表现亦不同。

（三）复杂的技术性---农产品具有易损性，物流仓储成本高、难度大

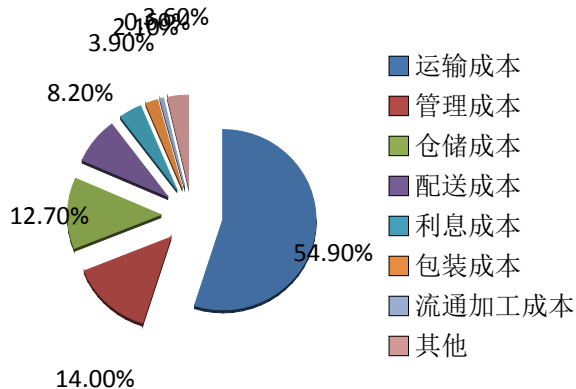
农产品受自然因素影响较大，在一定时期内易腐、易损耗，数据表明我国每年果蔬在采摘、运输和仓储环节损失率为25%-30%，粮食损失占总产量的12%-15%。我国因地域及气候差异，不同地区主产的农产品不同，为平衡市场需求，易出现“北粮南运”、“南糖北运”等情况。**仓储方面**，大米、小麦以及玉米在氧化作用下会出现不新鲜的情况，棉花在空气潮湿的环境下质量变差，因此，农产品流通企业在收购农产品后需按照不同的温度及湿度对产品分类存储。目前，我国仓库供应不足，旧仓库占比较大，易出现货物堆积，储存不善的情况。**物流方面**，物流运输是农产品贸易过程中的重要环节，我国农产品物流技术水平较为落后，体现在农产品收购后的预冷保鲜、低温环境下分拣、包装、加工等商品化处理及运输过程中的温度控制等方面，多数物流公司没有形成完整的冷链物流体系，造成准确性和时效性较差，加之农产品贸易企业在物流配送过程中的监督管理较为困难，最终导致农产品运输过程中损耗较大、物流成本高。我国农产品物流成本占贸易业务总成本的30%-40%，占流通成本的50%以上。

图4：2016年物流总额构成情况



资料来源：WIND资讯，中债资信整理

图5：农产品流通成本构成



资料来源：前瞻产业研究院，中债资信整理

（四）政府的干预性---国家收储调节市场价格

我国农产品市场经济发展尚不完全，缺乏健全和灵活的市场自我调节机制，政府承担了较多的“干预职能”，通过出台相关政策以保护农民的权益以及国内农产品市场。以粮食为例，自2001年起，政府出台了收储政策，明确了中央储备粮购销、年度轮换的计划、储存和动用等规定，粮食流通渠道和价格完全放开，最低价格仍由政府掌握，国家每年收购一定额度粮食。关于收储政策具体分析如下：

1、政策性收储体系

图6：政策性收储体系概况

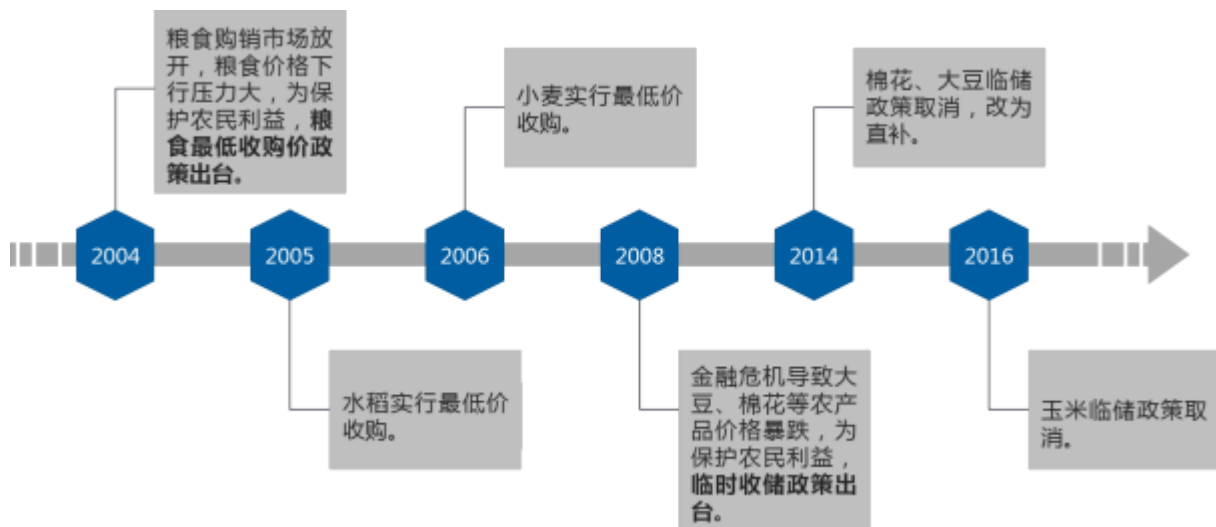


资料来源：中债资信整理

国家政策性收储以市场化为取向，以政府调控为保障。从**收储类型**来看，主要分为**最低价收购的托市收储**、**临时收储**和**中央储备粮**，其中**托市收储**为国家针对**稻谷、小麦**等基本口粮实行的最低价收购政策，由发改委每年在春播之前发布最低收购价；**临时收储**主要针对玉米、棉花和大豆等农产品临时制定的收储政策，由发改委根据市场行情来制定1次或多次临时收储的价格和收储量，在市场价格行情好的情况下，则不进行临时收储，与托市收储的销售制度一致，即不能自由进入市场，由相关部门根据市场行情，在国家粮食交易中心公开拍卖；**中央储备粮食**属于国家战略储备，是中央政府储备的用于调节全国粮食供求总量、稳定粮食市场以及应对重大自然灾害或其他突发事件等情况的战略物资，一般情况下不允许动用，只能实行定期轮换。从**收储主体**来看，主要包括种植型企业、贸易企业和相关专业收储中心，其中贸易流通企业所承担的收储职责主要由中储粮为首，中粮集团和中纺集团为辅的国有企业进行，民营企业通过招投标的方式或获取承贷收储库点资质参与收储，在政府收储价格高于市场合理价格的情况下，一般的农产品企业为避免收购后亏损，依托中储粮进行代收。收储主体在收储过程中承担仓储物流及轮换费用，由发改委进行补贴，但当前国家粮食补贴政策存在地方落实不到位的情况，需具体情况具体分析。

2、政策性收储干预市场价格

图7：我国政策性收储历史概况



资料来源：中债资信整理

为稳定农产品市场价格以及农户权益，国家出台了收储政策，主要分为三个阶段：

(1) 出台最低价收购政策来抬高水稻和小麦市场价格。2004年我国全面放开粮食购销市场，加之连年丰产，粮食价格下行压力较大，国家制定和出台最低价收购制度，即当粮食供求发生重大变化时，为保证市场供应和农户利益，国家对短缺的重点粮食品种在主产区实行最低价收购价格，以此来抬高市场价格，收储品种为水稻和小麦。

(2) 出台临时收储政策来提高棉花、玉米等农产品价格。2008年大豆、棉花在金融危机的冲击下价格暴跌，国家出台临时收储政策，随后**临储农产品价格保持逐年稳步上涨**，同时自2008年农产品暴跌之后，国家加大收储棉花和玉米等，库存量普遍高于全球水平。

(3) 临储政策下，玉米、大豆和棉花价格过高而退出临储，价格下降。在临时收储政策下，农产品价格逐步上升，而国际农产品价格不断下降，出现价格严重倒挂的情况，大幅刺激了农产品进口和走私规模，并进一步加大库存。为稳定市场价格，2014年以来，棉花、大豆和玉米相继退出临储，相关收储企业大量抛储，棉花等价格出现下降。

图8：政策性收储下价格调整机制



资料来源：中债资信整理

3、收储政策对农产品贸易企业的影响

部分农产品贸易企业承担了地方及中央的收储工作，在集中收粮阶段垫付大量资金收粮并交入国家粮库，一般粮食入库后3年内逐渐出仓，政府对该类企业给予仓储、物流及轮换等不同形式的补贴，同时收储政策在调节市场价格的过程中也对农产品贸易企业产生较大的影响：

（1）农产品价格的整体上涨导致去库存难，对农产品贸易企业资金形成较大占用。政府自实施临储政策以来，最低收购价格保持稳步上涨，推动相应农产品价格整体上涨，但在国外低价农产品的价格冲击下，进口农产品规模大幅增加，导致农产品贸易企业面临较大的库存跌价风险以及去库存难度，尤其对于收储贸易企业资金形成较大占用。

（2）临储农产品价格受政策干预，承担收储任务的贸易企业易出现“高价进、低价出”的亏损情况，而非收储类企业受相关政策影响相对较小。我国对各级储备基本实现静态化管理方式，储备规模未相关部门批注不可随意出库，收储农产品轮换受到限制。收储企业常因计划指令与市场脱节而错过轮换时机，此外，轮换主要集中在新粮上市时段，市场供应量增加，拉低销售价格，形成轮出价格低、轮入价格高的局面，这种“政策价格收购、市场价格销售”易造成收储任务量大的企业亏损，而对于非收储类企业则影响较少，可自主调节控制价格风险。

（3）部分农产品因临储政策取消导致价格大幅下滑，对贸易企业造成较大冲击，尤其是承担收储职能的贸易企业。我国目前部分农产品的巨额库存导致供需矛盾突出，加之产量高、成本高、补贴高，导致财政负担重，国家对部分农产品临储政策进行改革，2016年3月取消玉米临储政策，导致玉米价格大幅下滑，对以玉米为重要贸易品种的贸易企业冲击较大，尤其是承担收储职能的贸易企业，而对于非收储企业由于其销售机制灵活，可根据市场行情来调节库存量，遭受的冲击相对较小。

免责声明：本报告版权归中债资信评估有限责任公司所有。如为合理使用的目的而引用本报告中的定义、观点或其他内容，请注明信息来源于中债资信评估有限责任公司。在任何情况下，中债资信及其雇员对任何机构或个人因使用本报告所引发的任何直接或间接损失不承担任何法律责任。
